Ueber das Problem des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes u. seine Bilanzierung

Ein Lösungsversuch auf Grundlage der Rieger'schen Bilanzlehre.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Hohen Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexanders-Universität zu Erlangen

vorgelegt von

Dipl.-Ing. Konrad Schwärzel
aus Frankfurt/M.-Sindlingen

Tag der mündlichen Prüfung: 17. XII. 1936

1 9 3 7

Buchdruckerei Otto Mauser, Forchheim Ofr.

1937/200

Referent: Professor Dr. Otto Hintner

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen Eltern in Dankbarkeit!

Vorwort.

Es ist mir eine angenehme Pflicht, Herrn Professor Dr. Hintner an dieser Stelle meinen ergebenen Dank auszusprechen für die Unterstützung und die Anregungen, die er mir bei der Abfassung der Arbeit hat zuteil werden lassen. Ferner gewährten mir die unter seiner Leitung abgehaltenen Seminare eine wertvolle Hilfe.

K. Schwärzel.

Inhaltsvezeichnis.

Seite:

Einleitung: 1

I. Teil:
Grundlegendes über den Begriff des Goodwill bzw. des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes . 7

I. Kapitel:
Geschichte, Wesen und Begriff des Goodwill in den angelsächsischen Ländern . . . 7

I. Abschnitt: Geschichte des Goowill . . . 7

II. Abschnitt: Goodwill und immaterielle Werte . 10

III. Abschnitt: Die Goodwillträger . . . 11

IV. Abschnitt: Begriffsbestimmung des Goodwill . 14

II. Kapitel:
Geschichte, Wesen und Begriff des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes in Deutschland . . 19

I. Abschnitt: Geschichte des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes 19

II. Abschnitt: Unternehmungmehr oder -minderwert und immaterielle Werte 24

III. Abschnitt: Die Elemente des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes 25

IV. Abschnitt: Begriffsbestimmung . . . 30

II. Teil:
Ermittlung und Bilanzierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes. 36

A: Die Ermittlung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes 36

I. Kapitel:
Zukunft und Vergangenheit in ihrer Bedeutung für die Wertfindung 36

I. Abschnitt: Die Zukunft als Maßstab von primärer Bedeutung 36

II. Abschnitt: Die Vergangenheit als Hilfsmaßstab der Bewertung 37

II. Kapitel:
Die Grundlagen der Bewertung . . . 38

I. Abschnitt: Der Kostenwert . . . 39

II. Abschnitt: Der Gebrauchswert . . . 41

III. Abschnitt: Der Reproduktionskostenwert . . 43
VI. Abschnitt: Der Ertragswert . . . 45
III. Kapitel:
Die Methoden der Berechnung des Unternehmugsmehr- oder -minderwertes 50
I. Abschnitt: Unmittelbare Verfahren . . . 50
II. Abschnitt: Mittelbare Verfahren . . . 54
B: Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert in der Bilanz 58
I. Kapitel:
Die älteren Bilanztheorien und die Stellungnahme ihrer Vertreter zu dem Problem der Bilanzierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes . . 59
I. Abschnitt: Monistische Bilanztheorien . . 60
a) Statische Bilanzauffassung . . . 60
b) Dynamische Bilanzauffassung . . . 66
II. Abschnitt: Dualist. Bilanztheorien . . . 71
a) Organische Bilanzauffassung . . . 72
b) Einheitsbilanz 74
II. Kapitel:
Die Rieger'sche Bilanzlehre und das Problem der Bilanzierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes 75
I. Abschnitt: Das Wesen der Rieger'schen Bilanzlehre . 75
II. Abschnitt: Die Bewertungsgrundlage . . 79
III. Abschnitt, Die theoretische Möglichkeit der Bilanzierung 82
IV. Abschnitt: Die praktische Durchführbarkeit . 86
V. Abschnitt: Die gesetzlichen Bilanzvorschriften und die Frage der Bilanzfähigkeit 88
Zusammenfassung 91

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41533921_0033

Einleitung.

In sehr zahlreichen Fällen der kaufmännischen Praxis ist es notwendig, den Wert einer Unternehmung im Ganzen festzustellen. Aus der Vielzahl der Möglichkeiten seien herausgegriffen: Verkauf einer ganzen Unternehmung, Verkauf eines Geschäftsanteils, Eintritt bzw. Austritt eines Geschäftsteilhabers oder Gesellschafters, Gründung, Umwandlung in eine andere Unternehmungsform sowie Fusionen, Erbschaftsauseinandersetzungen usw.

Es wird sich bei dem Verkauf einer Unternehmung oft zeigen, daß der Käufer nicht nur den Wert der einzeln für sich bewerteten Aktiven wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Warenvorräte, Forderungen usw. abzüglich der Schulden bezahlt, sondern einen viel höheren Kaupreis zu zahlen bereit ist als der Summe der einzelnen Vermögenswerte entspricht. Man erkennt, daß sich der Wert einer Unternehmung nicht in der Summe der Anlage- und Betriebswerte, Vorräte und Begleichungsmittel erschöpft.

Man hat für diese nicht realen Vermögenswerte in Deutschland Bezeichnungen wie immaterielles, ideelles oder fiktives Vermögen geprägt. Der Begriffskreis dieser Bezeichnungen ist für uns zu weit. Für die Zwecke unserer Untersuchung scheiden alle die immateriellen Vermögensteile aus, die wie die realen Vermögensgegenstände selbständig veräußerbare Werte darstellen. Wir befassen uns nur mit jenen immat. Vermögensteilen, die mit der Unternehmung unlösbar verbunden sind und ohne diese nicht selbständig übertragen werden können. Mit Auler wollen wir dafür die Bezeichnung Unternehmungsmehr- oder -minderwert wählen. Dieser Ausdruck soll darauf hindeuten, daß durch das Vorhandensein oder Fehlen jener immateriellen Vermögensteile der Wert der Unternehmung als einer Ganzheit über oder unter der Summe der einzeln bewerteten Vermögensteile liegen kann. Auler sagt von ihm:[1] „Er ist gewissermaßen der Ausdruck für nützliche oder nachteilige Eigenschaften, welche sich aus der organischen Verbindung ergeben."

Unsere Aufgabe soll nun darin bestehen, die Frage der Bilanzierung dieses Unternehmensmehr- oder -minderwertes vom Standpunkt der verschiedenen Bilanztheorien zu untersuchen. Es wird

1) Auler, W. Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert i. d. Bilanz. Z. f. B. 1927. S. 654

sich im besonderen darum handeln, die Forderungen der Rieger'schen Bilanzlehre kennen zu lernen und sie auf den uns interessierenden Sonderfall anzuwenden.

Ueber die bei einer Untersuchung bilanzieller Fragen anzuwendende Verfahrensweise bemerkt Auler:[2] „Man hat immer wieder versucht, dieses Problem von der juristischen Seite her in Angriff zu nehmen, während allein der betriebswirtschaftliche Ausgangspunkt die Zielrichtung gewährleistet. Auf diesen Irrtum in den Mitteln zur Lösung dieser Aufgabe kann nicht eindringlich genug hingewiesen werden. Juristische Regelungen müssen, wenn man dem Untersuchungskomplex nicht Gewalt antun will, aus betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen hergeleitet werden". Aehnlich bemerkt Hintner: „Die Betriebswirtschaftslehre muß bei ihren Untersuchungen des Bilanzproblems von einem theoretischen wirtschaftswissenschaftlichen System ausgehen. Der Gesetzestext des HGB, soweit er Bilanz und Bewertung betrifft, hat dem gegenüber für die Betriebswirtschaftslehre nur sekundäre Bedeutung"[3].

Somit steht also für uns fest, daß unsere Betrachtungen betriebswirtschaftlicher Prägung sind, daß wir immer im Hinblick auf das Erkenntnisobjekt der Betriebswirtschaftslehre, der Unternehmung, unsere Entscheidungen zu treffen haben.

Betrachtet man die ordentlichen Bilanzen deutscher Unternehmungen, so wird man nur in sehr wenigen Fällen einen Unternehmungsmehrwert dort aufgezeichnet finden, in sehr zahlreichen Fällen ist in den Bilanzen englischer und amerikanischer Firmen dagegen ein dem Unternehmungsmehrwert entsprechender Posten, dort Goodwill genannt, zu finden, wenn er auch nicht mit dem von uns zu definierenden Mehrwert identisch ist. Der Unternehmungsminderwert dagegen ist sowohl in den anglo-amerikanischen als auch in den deutschen Jahresabschlüssen selten aufgeführt.

Die Betrachtung der Verhältnisse in den angelsächsischen Ländern ist für uns deswegen von Interesse, weil der Goodwill im dortigen Geschäftsleben schon seit über 100 Jahren eine Rolle spielt und, dadurch angeregt, auch die angelsächsische wirtschaftswissenschaftliche Literatur sich sehr frühzeitig eingehend mit den damit zusammenhängenden Fragen beschäftigt hat.

Bevor wir uns des Näheren mit dem Problem der immateriellen Werte einer Unternehmung oder genauer mit dem Unternehmungsmehr- oder -minderwert befassen, soll zunächst noch auf den

2) Auler, W. Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert i. d. Bilanz. Eine Erwiderung an meine Kritiker. Z. f. B. 1932 S. 365.

3) Hintner, O. Die Rieger'sche Bilanzlehre. Zschr. f. d. ges. H. u. K. recht 1930 S. 229.

Begriff der Unternehmung als einer wirtschaftlichen Einheit eingegangen werden.

Die Versuche, für den Begriff der Unternehmung eine einwandfreie Definition zu finden, sind sehr zahlreich gewesen. Die Literatur über dieses Gebiet ist nicht nur wegen der praktischen Bedeutung der Unternehmung, sondern auch wegen der Schwierigkeit der theoretischen Behandlung und Erklärung so stark angewachsen. Aber bis heute ist es nicht gelungen einen allgemein anerkannten, feststehenden Unternehmungsbegriff herauszuarbeiten. Das ist auch leicht verständlich, denn es liegt in der Natur der Sache, daß man ein so kompliziertes wirtschaftliches Gebilde nur schwer mit einem für jeden konkreten Fall stichhaltigen Begriff umreißen kann.

Bei dem Versuch zu einer Begriffserklärung zu kommen, gilt es das Zufällige und Veränderliche auszuscheiden, das Wesentliche festzustellen und dieses letztere in einer Definition zum Ausdruck zu bringen.

Bei dem Bestreben, den Begriff aus dem Wortsinn „Unternehmung" heraus zu erklären, sind eine Anzahl von Forschern zu Ergebnissen gekommen, denen wir nicht zuzustimmen vermögen. Diese sehen das Wesentliche der Unternehmung im Vollbringen einer besonderen wirtschaftlichen Tätigkeit, sei es Produktion, sei es Organisieren oder auch das Einsetzen und Kombinieren von Kapital und Arbeit. Es ist zuzugeben, daß eine Unternehmung ohne wirtschaftliche Tätigkeit nicht zu denken ist. Das drückt auch Isay[4]) aus, wenn er sagt: „ Ohne sie ‹die wirtschaftliche Tätigkeit› ist es ‹das Unternehmen› ein Aggregat von Grundstücken, Gebäuden, Maschinen, Rohstoffen, Bargeld, Schiffen, Pferden usw." Wir vertreten daher den Standpunkt, daß die Tätigkeit zur Kennzeichnung des Begriffes ein zwar notwendiges, aber doch nicht hinreichendes Kriterium darstellt. Ganz allgemein betrachtet, ist das Bestreben, Begriffe etymologisch zu definieren, abzulehnen, da der Begriffsinhalt eines Ausdrucks oft starken Veränderungeu in der Zeit unterliegt[5]).

Wohl die größte Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler sieht in der Unternehmung zunächst einen Organismus, ein lebendiges Ganze, das hinwiederum als Träger einer Tätigkeit fungieren kann. Je nach der Stärke der Betonung, die man den einzelnen Wesenszügen der Unternehmung als maßgeblich kennzeichnende Qualitäten beimißt, unterscheiden sich die vertretenen Defintionen.

4) Isay, R. Das Recht am Unternehmen, Berlin 1910 S. 21.

5) Vergl. hierzu die Ausführungen Vinnassas über den Ausdruck Kundschaft in: Vinnassa, W. Die Kundschaft Bern 1925.

Schmoller[6]), Sombart[7]) u. a. sehen im Erwerbsstreben das Hauptmerkmal. Andere Autoren fügen als weiteres begriffsbestimmendes Merkmal das Tragen eines Risikos hinzu. So ist nach Hintner[8]) eine Unternehmung immer dann vorhanden, wenn jemand ein wirtschaftliches Risiko freiwillig auf sich nimmt, um Rentabilität zu erzielen. Der Hinweis auf die Rentabilität scheint uns sehr bedeutsam, denn dieser Ausdruck enthält einmal das Ertragsstreben in sich, darüber hinaus aber den wertvollen Hinweis auf den wichtigen Umstand, daß es Ziel der Unternehmung ist, nicht nur irgendeinen Gewinn zu erzielen, sondern einen solchen, der in Bezug auf das eingesetzte Kapital als Erfolg angesprochen werden kann.

Gegen das von Hintner[9]) weiter als wesentlich angeführte Merkmal des Risikos ist von anderer Seite darauf hingewiesen worden, daß dieses als spezifisches Kennzeichen der Unternehmung nicht vertretbar sei. Philippovich[10]) weist zum Beweis darauf hin, daß „der Unternehmer zwar immer auf eigene Rechnung produziere, aber nicht nur auf eigene, sondern auch auf die Gefahr seiner Arbeiter und Gläubiger". Und er schreibt dann weiter: „Jede Hervorhebung des Gefahrenmomentes im Begriff des Unternehmers ruft die Meinung wach, als ob die dem Unternehmer drohende Gefahr das wesentliche Moment in der Ordnung der Produktion auf verkehrswirtschaftlicher Grundlage sei". In seiner Unternehmungsdefinition stellt Philippovich auf das Vermögen und auf die kapitalistische Betriebsweise als Bestimmungsmerkmal ab[11]).

Gegen den von Philippovich gebrachten Einwand, das Risiko stelle kein den Unternehmer kennzeichnendes Moment dar, da dieses auch von den Arbeitern zu tragen sei, dürfen wir zur Richtigstellung auf Hintners Definition hinweisen, die von einem freiwillig übernommenen Risiko spricht. Die Freiwilligkeit der Risikoübernahme, um eines erhöhten Ertrages willen, aber ist spezifische Unternehmerfunktion.

Mit Entschiedenheit tritt auch Rieger für das Gefahrenmoment als Kennzeichen der Unternehmung ein, nachdem er diese selbst

6) Schmoller, G. Grundr. der allg. Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1919. I. Teil S. 501.

7) Sombart, W. Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert. Berlin 1909. S. 72.

8) Hintner, O. Vorlesung über Allg. Betriebswirtschaftslehre S. S. 1935.

9) Auch Nicklisch sieht im Risiko ein begriffswesentliches Merkmal. s. Nicklisch, H. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1926. Art. Unternehmung Bd. 5. Sp. 509 f.

10) v. Philippovich, E. Grundriß der politischen Oekonomie. Tübingen 1923 S. 146 Bd. I.

11) v. Philippovich. E. a. a. O. S. 144.

definiert als „eine geschlossene wirtschaftliche Einheit, die zum Zweck des Gelderwerbs für ihre Rechnung und Gefahr Güter herstellt oder vertreibt"[12]). Er führt dazu aus: „Es muß eine nicht abwälzbare Gefährdung gegeben sein, wenn anders die Bezeichnung ‹Unternehmung› gerechtfertigt sein soll". Und weiterhin: „Es könnte nun der Einwand erfolgen, daß insoweit der Unternehmer nicht schlechter gestellt sei als unzählige andere Wirtschaftsubjekte, die als Handwerker, als kaufmännische oder technische Angestellte, als Arbeiter oder Angehörige freier Berufe Erwerb suchen, weil auch deren Einkommen keineswegs sichergestellt sei. Das ist richtig, aber das Risiko des Unternehmers geht über dieses hinaus. Die anderen werden wenigstens bezahlt, wenn sie arbeiten; bei ihm ist das keineswegs sicher, im Gegenteil kann er trotz angestrengtester Arbeit noch Geld verlieren"[13]).

Es darf als bemerkenswerte Tatsache festgestellt werden, — die gerade für unser Thema außerordentlich wichtig ist, — daß sich in den Kreisen der Theoretiker und Praktiker die Erkenntnis mehr und mehr durchsetzt, daß die Unternehmung als ein Organismus, als ein wirtschaftliches Lebensgebilde aufzufassen ist. Schmidt sagt das folgendermaßen: „Die Unternehmung ist ein selbständiger Organismus, der aus dem Markte Werte an sich zieht, um ihren Wert durch Bearbeitung oder Transport zu erhöhen und sie danach wieder an den Markt in unveränderter oder veränderter Form abzugeben"[14]).

Eng mit der Eigenschaft der Unternehmung, ein Organismus zu sein, hängt eine andere zusammen, die der Unpersönlichkeit, d. h. die Unternehmung vermag zu leben, zu arbeiten, Gewinn zu bringen, ohne an eine bestimmte Unternehmungspersönlichkeit gebunden zu sein. Darauf weist auch Werner Sombart mit den Worten hin:[15]). „Diese Loslösung der Zwecke unserer Wirtschaftsform von der leiblich individuellen Persönlichkeit des Wirtschaftssubjektes ist wohlbedacht. In ihr soll die Abstraktheit des Zweckes selbst und damit seine Unbegrenztheit sowohl als das entscheidende Merkmal der kapitalistischen Unternehmung zum Ausdruck gebracht werden". Wenn wir sagen, die Unternehmung ist ein Organismus, so sind wir auch gezwungen, das Kriterium der Unpersönlichkeit als wesensnotwendig zu statuieren; denn die Unternehmung als eine Ganzheit kann nicht Teil eines anderen Ganzen, einer Persönlichkeit sein.

12) Rieger, W. Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928 S. 15.

13) ders. a. a. O. S. 18.

14) Schmidt. F. Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. Leipzig 1922 S. 40.

15) Sombart, W. a. a. O. S. 72.

Damit soll aber der Wert der Persönlichkeit in der heutigen „entpersönlichten" Wirtschaft nicht verkannt werden.

Das für uns bedeutsamste sei kurz zusammengefaßt: Die Untersuchung ist ein Organismus. Dieser aber muß erst geschaffen werden. Ein Konglomerat von Sachen und Rechten stellt noch kein lebensfähiges Gebilde dar. Der Gründungsakt bedeutet noch kein Leben. Die unumgängliche Voraussetzung dafür ist die Organisation im weitesten Umfang. Dazu schreibt Herrli:[16] „Kann ein Unternehmer eine gute Organisation sein eigen nennen, so verfügt er gegenüber demjenigen, der eine gleichartige Unternehmung erst errichten will über Vorteile, die sich in einer Erhöhung des Unternehmerlohnes eindringlich bemerkbar machen. Daraus folgt, daß eine gut organisierte Unternehmung mehr wert sein muß als eine schlecht organisierte und daß der Wert einer Unternehmung als einheitliches Ganze größer sein muß als die Summe aller Werte der einzelnen, die Unternehmung ausmachenden Sachen und Rechte".

16) Herrli, H. Die Façonwerte in der Bilanz. Bern 1932 S. 20.

I. Teil:

Grundlegendes über den Begriff des Goodwill bezw. des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

I. Kapitel.

Geschichte, Wesen und Begriff des Goodwill in den angelsächsischen Ländern.

I. Abschnitt: Geschichte des Goodwill.

Schon sehr viel früher als die wirtschaftswissenschaftliche Literatur sich mit der Frage des Unternehmungsmehrwertes befaßt hat, haben Teile desselben in der Praxis eine Rolle gespielt. Sehr frühzeitig war man sich des Wertes bewußt geworden, den die guten Beziehungen zur Kundschaft für die Unternehmung bedeuten. In England hat man dafür den Ausdruck „Goodwill" geprägt..

Urkundlich belegt tritt er dort zum ersten Mal im Jahre 1571 auf[1]. In der bei Leake zitierten Urkunde heißt es: „I gyue to John Stephan . . . my whole interest and goodwill of my quarry"[2].

Ueber den Ursprung dieses Ausdrucks bemerkt W. v. Wieser[3], daß er bereits in den ältesten englischen Bibelübersetzungen vorkomme und hier gleichbedeutend sei mit dem Segen, der auf den Handlungen guter Menschen ruhe und der sich u. a. in der Begründung und Erhaltung bürgerlichen Wohlstands zeige. Durch die puritanische Gepflogenheit, biblische Ausdrücke auf das profane Leben anzuwenden, sei das Wort Bestandteil der englischen Geschäftssprache geworden und bedeute hier das Wohlwollen der Kundschaft.

Ein Beispiel für den Verkauf des Goodwill erwähnt Kemper Simpson:[4] „In the case of Broad v. Yollyfe (Cro. Yac. 596) in 1620 the purchaser of the wares of an old shop was awarded judgement against the vendor for violation of an agreement not to keep a shop in that vicinity". Die Kundschaft war also in den Verkauf des Geschäftes eingeschlossen.

1) Kemper Simpson in: Encyclopaedia of the Social Sciences. New York 1931, Bd. VI Art. Goodwill S. 699. „In England the term seems to have been used first in 1571, when a testator willed the goodwill of his quarry as part of his possessions."

2) zit. nach Mildebrath, G. Die theoretischen Grundlagen und die praktische Behandlung des Goodwill in den angelsächsischen Ländern. Gießen 1931, S.28.

3) v. Wieser, Wolfgang. Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. Jena 1919, S. 176.

4) Kemper Simpson a. a. O. S. 699.

Als erste richterliche Entscheidung über den Goodwill als Vermögensbestandteil wird von Leake[5] und Dicksee[6] übereinstimmend an Hand eines Falles aus dem Jahre 1810 berichtet. Lord Eldon[7] definierte dort zum ersten Male den Goodwill, wenn er sagt: „Goodwill ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich die alten Kunden wieder an die alte Stelle wenden werden"[8]. In den folgenden Jahrzehnten beschäftigten sich die englischen Gerichte immer wieder mit dem Goodwil. Zu dem sehr frühzeitig erkannten Goodwill aus Kundschaft und Lage treten alsbald andere Elemente wie: guter Ruf ⟨reputation⟩, Name, persönliche Geschicklichkeit, ⟨skill⟩ usw.

Als Beispiel der Goodwillbehandlung in neuerer Zeit sei auf die „Landlord and Tenant Act 1927" hingewiesen, die bestimmt, daß dem Pächter, der ein Grundstück mehr als 5 Jahre in Pacht hatte und von der Pacht zurücktreten muß, ein Anrecht auf Vergütung für den geschaffenen Goodwill zusteht. — a right to compensation for the loss of the goodwill attached to the place[4].

Es sei noch erwähnt, daß man in England den Ausdruck Goodwill auch bei den freien Berufen wie Rechtsanwälten, Aerzten und sogar Pfarrern gebraucht. Besonders bei Aufnahme oder Ausscheiden eines Teilhabers aus einer Rechtsanwaltgemeinschaft wird der Goodwill eingehend berücksichtigt.

Es kann nicht Wunder nehmen, daß bei den engen politischen und kulturellen Beziehungen die England und Nordamerika schon früh miteinander verbanden, der Goodwillbegriff auch in die amerikanische Geschäftswelt Eingang fand. Leake erwähnt eine Urkunde aus dem Jahr 1766, in der bereits für den Verkauf des Goodwill ein Preis festgesetzt war. „Having given a hundred pounds for my predecessor's goodwill"[9]. — In einer anderen Urkunde aus dem Jahre 1786 wird der Verkauf des Goodwill anläßlich einer Heirat erwähnt: „On her marriage with the knight she had sold the goodwill of her shop and warehouse"[9]. Ein anderer Fall wird aus dem Jahre 1836 berichtet: „The shop, fixtures, stock-in-trade, and goodwill were all the property of our ancient antagonist"[9]. Sehr eingehend befaßt sich Commons[10] mit dem Goodwill und

5) Leake, P. D. Commercial Goodwill, New York and London 1923.

6) Dicksee, L. R. and Tillyard, F. Goodwill and its Treatment in Accounts. London 1906, S. 43.

7) „Lord Eldon, who was important in the development of the law of Goodwill in England, described it as the probability that old customers will resort to the old place." Dicksee a. a. O.

8) Dicksee a. a. O. S. 44 ff.

9) Leake a. a. O. S. 1.

10) Commons, I. R. Legal Foundation of Capitalism. zit. nach Diehl, K. Die rechtlichen Grundlagen des Kapitalismus S. 25, in: Kieler Vorträge. Hersgg. von B. Harms. Jena 28.

weist nach, daß dieser Ausdruck in Amerika zum ersten Mal in einer Gerichtsentscheidung vom Jahre 1743 vorkommt, jedoch damals in einem anderen Sinne, da erst zum Beginne des 19. Jahrhunderts sich die für die kapitalistische Entwicklung maßgebende Bedeutung dieses Begriffs eingebürgert hätte. Dieser Sinn sei der gewesen, daß es früher nur ein Recht auf die Erlaubnis gegeben hätte, Waren an die Kunden zu verkaufen. Der Käufer des Goodwills kaufe nicht Waren selbst, sondern das Recht, gewisse Waren an Kunden verkaufen zu dürfen. Erst 1803 sei die gesetzliche Definition des Goodwill im modernen Sinne erfolgt, d. h. nach dem Uebergang von der primitiven Common-law-Auffassung des Eigentums zur modernen Bussiness-law-Auffassung.

Es ist interessant festzustellen, wie die Entwicklung des Goodwillbegriffs von der Rechtsordnung beeinflußt wurde. Erst nachdem der Eigentumsbegriff auch auf immaterielle Güter ausgedehnt wurde, vermochte der Goodwill Gegenstand richterlicher Entscheidung zu werden.

In den Jahren nach dem Weltkrieg wurde die Diskussion um das Wesen des Goodwill, um seine Berechnung und seine Stellung in der Bilanz besonders lebhaft, was seinen Ausdruck in zahlreichen Veröffentlichungen aus den Kreisen der angelsächsischen Wirtschaftswissenschaftler fand.

Das Studium der neueren Literatur zeigt uns den starken Wandel, den der Begriff erfahren hat. Erinnern wir uns, daß dieser Ausdruck aus dem Kleinhandel und den freien Berufen entstanden ist, und zwar dergestalt, daß, wie Lough bemerkt, „jemand, der sein Geschäft oder Praxis verkaufte, sich seinem Nachfolger gegenüber verpflichtete, ihn der Kundschaft zu empfehlen, ihm also buchstäblich seinen guten Willen verkaufte, diese Verpflichtung einzuhalten“[11]). Ueber den heutigen Entwicklungsstand sagt Schnutenhaus:[12]) Von dieser ursprünglichen Begriffsbedeutung ist in dieser kristallklaren Fassung im heutigen Wirtschaftsleben kaum mehr etwas übriggeblieben. Der Goodwillbegriff hat sich besonders für Großhandels- und Industrieunternehmen wesentlich erweitert und verändert, weil im Zuge der kapitalistischen Entwicklung auch die Basis der potentiellen Möglichkeit des Verkaufs einer Ware oder Leistung größer geworden ist. Trotz der Begriffserweiterung im allgemeinen bleibt aber die ursprüngliche Bedeutung des Begriffes, was hervorgehoben zu werden verdient, auch noch heute der aus-

11) Lough, W. H. Business Finance, New York 1922 S. 195. Zit. nach Schnutenhaus R. Begriff, Wesen und Berechnung des amerikanischen Goodwillkontos. Betr. R. Jg. 1927 S. 25.

12) Schnutenhaus a. a. O., S. 26.

schlaggebende Kernpunkt, allerdings nur in einer anderen Form, insofern als der persönliche gute Wille des Verkäufers, die Kundschaft zu beeinflussen, insbesondere die Absatzkapazität des Unternehmens bedingende Faktoren „versachlicht" worden sind."

II. Abschnitt: Goodwill und immaterielle Werte.

Um uns über das Verhältnis von Goodwill und immateriellen Werten klar zu werden, betrachten wir einmal die Bilanzen angelsächsischer Unternehmungen. Statt der bei uns üblichen Ausdrücke Aktiva und Passiva pflegt man dort die beiden Bilanzseiten mit assets ‹Vermögen› und liabilities ‹and capital› ‹Verbindlichkeiten und Kapital› zu bezeichnen. Die tangible assets zerfallen dabei in: current ‹quick, liquid, floating, working assets ‹= Umlaufvermögen›, fixed, ‹permanent, capital› assets ‹= Anlagevermögen› und deferred charges and accrued income ‹= transitorische Aktiva›. „Ihnen stehen die intangible assets ‹= immaterielle Werte› gegenüber, welche die Rechte, die durch den Besitz auf den Eigentümer übertragen werden, verkörpern"[13]. Sie umfassen patents, copyrights, trademarks, tradenames, franchises, goodwill usw. Für die vorliegende Untersuchung scheiden alle die immateriellen Vermögensbestandteile aus, die selbständig veräußerbare Werte darstellen, sodaß nur mehr jene immaterial assets zu untersuchen bleiben, die sich durch die Unmöglichkeit 1. ihrer selbständigen Uebertragbarkeit und 2. daraus folgend ihrer selbständigen Bewertung kennzeichnen.

Nach der von Großmann[14] vertretenen Auffassung umfaßt der Goodwillbegriff auch Trademarks und Patente. Mildebrath[15] vertritt demgegenüber den Standpunkt, den auch wir für vertretbar halten, daß „dies allgemein für die angelsächsische Literatur nicht zutrifft." In der Praxis wird eine genaue Trennung zwischen Rechten und anderen Immaterialgütern allerdings nicht immer durchgeführt, die einzelnen Komponenten werden häufig ohne Angabe des Wertanteils zu einem Posten zusammengefaßt. In dem bei Bliß[16] angegebenen Bilanzschema, das als Muster für größere industrielle Unternehmen gedacht ist, findet man folgende Unterscheidung:

Intangible fixed investments,
Goodwill,
Patents, Trademarks, Copyrights etc.

13) Schnutenhaus R. Form und Terminologie amerikanischer Industriebilanzen. Betr. wirtsch. Rundschau Jg. 1927 S. 85.

14) Großmann, H. Rektoratsrede v. 23. V. 28, S. 11, zit. nach Mildebrath a. a. O., S. 10.

15) Mildebrath, a. a. O., S. 10.

16) Bliss, J. H. Intangible Fixed Investments New York 1923 S. 96 f.

In den angelsächsischen Bilanzen ist der Goodwill ohne besondere Wertangabe in folgenden Verbindungen zusammengefaßt:

Patents, licenses, rights and goodwill.
Property, goodwill etc.
Goodwill, designs etc.
Goodwill, contracts etc.
Goodwill, organization expenses etc.

Findet man in den angelsächsischen Bilanzen den Posten „other assets," so können wir damit rechnen, daß darin die verschiedenen immateriellen Werte eingeschlossen sind und besonders auch der Goodwill darin enthalten ist. In der Mehrzahl der Fälle tritt uns der Goodwill indessen als besonderer Posten entgegen.

III. Abschnitt: Die Goodwillträger.

Wie schon die geschichtliche Betrachtung des Goodwill dargetan hat, hatte man schon sehr bald das Wohlwollen und die Treue einer kaufkräftigen Kundschaft als wesentlichen Goodwillträger erkannt. Es sei hier noch einmal auf die von Lord Eldon gegebene Definition hingewiesen, die den Goodwill als die Wahrscheinlichkeit, daß sich die Kunden an die alte Stelle wenden werden, bezeichnet. K. Simpson weist ebenfalls darauf hin, daß die Kundschaft der ursprüngliche Träger des Goodwill gewesen sei. „Goodwill originally meant that part of the value of an established business which was attributable to the continued patronage of its customers"[17]. Im Laufe der Entwicklung wird der Begriff auch auf andere Faktoren ausgedehnt und man erkennt die Vorteile einer guten Geschäftslage, die dazu beiträgt, dem Unternehmen zusätzliche Erträge zu schaffen. Kundschaft und Lage spielten für den Kleinhandel stets eine ausschlaggebende Rolle. So sagt Webster:[18] „Es ist nicht zu verkennen, daß die Wertung der Kundschaft für den Kleinhandel mit seinen primitiven Unternehmungsformen von Bedeutung gewesen ist." Simpson schwächt für die heutigen Verhältnisse die Bedeutung einer übernommenen Kundschaft stark ab, da die Zeitdauer zum Aufbau einer sicheren Abnehmerschaft heute durch die Methoden moderner Verkaufskunst und Reklame sehr reduziert worden ist. „The length of time in business, so important in the establishment of custom in the earlier economy, has become less important in the development of goodwill than high pressure salesmanship and advertising. These methods of attracting custom attempt to and do create goodwill in a relatively short period of time"[19]. Bezüglich der

17) K. Simpson a. a. O., S. 689.
18) zit. nach Mildebrath a. a. O., S. 12.
19) Simpson a. a. O., S. 699.

frühen Erkenntnis der guten Lage als goodwill erzeugendes Element bemerkt derselbe Verfasser: „The early emphasis upon location was due to the fact that the concept of goodwill was first supplied to small scale businesses treating with the consumer directly and personnally". Das ertragswirkende bezw. erhöhende Moment der guten Geschäftslage wird dann besonders bewertet, wenn die Erzielung überdurchschnittlicher Erträge in auffallendem Maße die Folge günstiger Geschäftslage ist. Wichtiger als die absatzorientierte Lage ist für große Industrieunternehmungen in vielen Fällen eine günstige Placierung in Bezug auf Energieversorgung, Rohstoff- und Arbeitsmarkt[20]. Hierzu bemerkt Simpson: „. . . they also recognise the existence of goodwill in the labor-market, the credit-market and elsewhere"[21].

Im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung, die mehr und mehr zur Bildung größerer wirtschaftlicher Einheiten hindrängt, verlieren die ursprünglichen Goodwillträger, Kundschaft und günstige Lage, an Bedeutung. — „With changes in economic structure and the broadening of the goodwill concept other factors have entered and have become perhaps more important than those earlier associated with the term. Thus location has ceased to play its former predominant role"[21]. — Für die großen Unternehmungen spielt die Geschäftslage heute eine untergeordnete Rolle (location is a minor element). Couchmann sieht im Namen einen Goodwillträger von wachsender Bedeutung: „The name has become of increasing importance and bears directly on goodwill"[22]. In engem Zusammenhang steht damit der gute Ruf (reputation) und das Ansehen einer Unternehmung. So sagt der bei Dicksee angeführte Lord Lindley: „I understand the word (goodwill) to include whatever adds value to a business by reason of situation, name and reputation . . ."[23]. Wenn Mildebrath[24] die Feststellung trifft, der gute Ruf habe seinen Grund in sachlichen und persönlichen Momenten, wobei den personellen Vorzügen eine primäre Bedeutung zukomme, so darf das für die amerikanische Auffassung nicht durchweg angeführt werden. Solange es sich um kleine Unternehmen handelt, kann man der Ansicht wohl beipflichten. Bei den Großunternehmungen mißt der Amerikaner diesen persönlichen Faktoren nur eine geringe Bedeutung bei.

20) Vergl. Dicksee a. a. O., S. 44, Leake a. a. O., S. 14. Yang, J. M. Goodwill and other Intangibles. New York 1927 S. 43.
21) Simpson a. a. O. S. 698.
22) Couchmann a. a. O., S. 43, zit. n. Mildebrath a. a. O., S. 13.
23) Dicksee a. a. O., S. 2.
24) Mildebrath a. a. O., S. 13.

„personal qualities are almost meaningless in an impersonal economic organisation"[25]).

Wenn die Bedeutung persönlicher Fähigkeiten in den Großbetrieben der Industrie ihre ausschlaggebende Bedeutung verloren hat, so spielt sie jedoch dort, wo es sich um spezifisch persönlichkeitsabhängige Betriebe handelt, auch heute noch eine große Rolle. Der Behandlung dieses Goodwillbestandteiles begegnen indessen große Schwierigkeiten. Dicksee[26]) führt zur Illustration die Worte Lord Granworth' an: „It is very difficult to give any intelligible meaning to the word goodwill, as applicable to the professional practice of a sollicitor". Die Bewertung und Uebertragung eines rein auf persönliche Qualitäten aufgebauten Goodwills wird sich wohl niemals durchführen lassen. Es darf als Normalfall gelten, daß das Geschäft auch nach seiner Uebertragung in denselben Räumen weitergeführt wird, sodaß sich der Goodwill stets auf einen Komplex von persönlichkeits- und örtlichkeitsgebundenen Komponenten aufbaut.

In Amerika steht man mit einer gewissen Hilfslosigkeit dem auf die Persönlichkeit gegründeten Goodwill gegenüber. Das geht so weit, daß nach den Worten Greendlingers viele amerik. Gerichtshöfe sich weigern, dort Goodwill anzuerkennen, wo es schwierig ist, den Goodwill einer Firma von der Persönlichkeit des geschäftstätigen Inhabers zu trennen, mit anderen Worten dort, wo der Goodwill gänzlich von der individuellen Persönlichkeit abhängt[27]).

In engster Verbindung mit der besonderen persönlichen Eignung stehen die Geschäftsbeziehungen (connections). Es werden dabei vor allem solche zu Lieferanten, Bankunternehmen und langjährigen Kunden, insbes. zu großen privaten und öffentlichen Unternehmungen verstanden. Man hat sehr deutlich erkannt, daß ohne gute Kenntnis der wirtschaftlichen Umwelt und ohne die enge Verflechtung der Unternehmung in das Netzwerk der geschäftlichen Beziehungen ein Gewinn nur schwer zu erzielen ist. Eine gesonderte Erfassung der auf Grund der „connections" erzielten Uebergewinne dürfte kaum möglich sein, da in jedem Unternehmen eine Vielzahl von Faktoren zusammenwirken, um einen übernormalen Gewinn zu erzielen, dessen Gesamthöhe man wohl feststellen kann, nicht aber auf die einzelnen Goodwillträger aufzuteilen vermag.

Als weitere Goodwillträger betrachten die Amerikaner business habits, (Geschäftsgrundsätze, gute Bedienung usw.), maintenance of

25) Simpson a. a. O., S. 699.
26) Dicksee a. a. O. S. 47.
27) Greendlinger, L. Financial and Business Statements. New York 1922 S. 124, zit. nach Schnutenhaus a. a. O. S. 25.

custom depending upon habit ‹gute geschmackvolle Kleidung des Personals usw.› u. ä.

Der Wert der gesamten Unternehmungsorganisation wird ebenfalls anerkannt und unter dem Ausdruck standing zusammengefaßt.

Auf einen letzten Goodwillträger sei noch hingewiesen .Es ist die Anziehungskraft, die die außerordentliche Größe einer Unternehmung und ihre monopolartige Stellung auf dem Markt auszuüben vermag[28]›. Das ist auch Simpson's Meinung, die er wie folgt ausdrückt: „With the concentration of industry mere size or quasi monopolistic position in the industry has become an element in goodwill, through the common believe that size quarantees quality, cheapness, reliability, service and the other desiterata, which determine the purchaser's choice in the competition system.“[29]›

Die im vorstehenden gegebene Uebersicht über die Goodwillträger nach angelsächsischer Auffassung, läßt eine systematische Gliederung vermissen, wie wir sie in Deutschland bei der Behandlung des Problems gewohnt sind. Hierzu ist festzustellen, daß man in der angelsächsischen Literatur die Einteilung nicht nach der inneren Zusammengehörigkeit, sondern nach Unternehmungsarten trifft. Dieses Kriterium aber gestattet nicht zu einer Systematik zu kommen, die ihren Zweck, eine größere Anschaulichkeit und bessere Uebersichtlichkeit zu erreichen, erfüllen kann. Die nach Unternehmungsarten gegliederte Goodwillbehandlung kann nicht verhindern, daß man immer zu Ueberschneidungen und Wiederholungen kommt. Um diesem Uebelstand in der vorliegenden kurzen Darstellung aus dem Wege zu gehen, haben wir uns darauf beschränkt, die Goodwillträgerin losem Zusammenhang aufzuzählen. Bei der Besprechung der Begriffsbestimmungen werden wir die in der angelsächsischen Literatur gebräuchliche Aufgliederung zugrundelegen, um deren Eigenart und Nachteil zu erkennen.

IV. Abschnitt: Begriffsbestimmung des Goodwill.

Zu einer einheitlichen Begriffsbestimmung für die einzelnen Goodwillarten, ‹Commercial Goodwill, Financial Goodwill, Professional Goodwill, Industrial Goodwill› ist man in den angelsächsischen Ländern weder in der Rechtsprechung noch in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur gekommen. In Deutschland wird oft die Meinung vertreten, daß der Goodwill nach angelsächsischer Auffassung nur den Wert der Kundschaft darstelle. Das trifft heute nicht

28› Vergl. Brauns a. a. O., S. 11.
29› Simpson, a. a. O., S. 699.

mehr zu. Lediglich die ältesten Definitionen beschränken sich darauf. So sagt schon Lord Herschel im Jahre 1895 mit Bezug auf die von Lord Eldon gegebene Definition: „If the language of Lord Eldon isto be taken as a definition of general application, i think it is far to narrow."[30] Dicksee führt in seinem Buche eine ganze Reihe englischer Fachleute an und kommt dann zusammenfassend zu dem Ergebnis der commercial goodwill (goodwill of a trade) sei der Gegenwert für die Kundschaft (the chance that customers will continue to frequent the premises in which the business has been carried on), den Ruf der Firma (reputation of a firm) und für die Geschäftsbeziehungen (. . . where the value of a business depends on its business connection, the goodwill on sale consists of the right to be properly introduced tho those connections). In ähnlichem Sinne äußern sich Hatfield[31] und Lindley[32]. Der erste führt aus: „Goodwill which may taken as the typical form of immaterial assets, represents the value of businessconnections, the value of the probality that present customers will continue to buy in spite of the allurements of competing dealers." Derartige Definitionen ließen sich noch mehr anfüren. Wollte man daraus den Schluß ziehen, die angelsächsischen Betriebswirtschaftler wären hinsichtlich des commercial goodwill zu einer einheitlichen Begriffsbestimmung gekommen, so wäre das verfehlt. Wird in den bis jetzt angeführten Begriffserläuterungen auf die Ursachen der Ertragssteigerung als wesentliches Merkmal hingewiesen, so weisen andere Wissenschaftler auf die Wirkung als das ausschlaggebende Begriffsmerkmal hin. „Goodwill in its commercial sense, is the present value of the right, to receive expected future super-profits"[33]. Indessen fehlt es auch nicht an Definitionen, die Ursache und Wirkung zur Erklärung heranziehen. Als Beispiel dafür möge Lincolm angeführt sein:[34] Goodwill may be defined as the excess earning power enjoyed by a business over and above that met with similar enterprises as a result of the friendly and profitable relation existing between the business and the buying public. This advantageous may be due wholly personal factors in the management to long usage, to advertising, to paticularly satisfactory service rendered, or may result from other causes and combination of causes, including favorable location, tradition and the like."

30) Dicksee, a. a. O., S. 44.
31) Hatfield, H. R. Accounting, its principles and problems. 1927 S. 112.
32) Vergl. Schweitzer, R. Der Begriff des Geschäftswertes. Z. f. Hw. u. Hp. Jg. 1929, S. 220.
33) Leake a. a. O., S. 4.
34) Vergl. Mildebrath, a. a. O., S. 18.

Wir haben oben festgestellt (s. S. 15), daß man in den angelsächsischen Ländern gewohnt ist, den Goodwill nach Unternehmungsarten einzustellen. Das zeigt sich besonders deutlich in einer Begriffsformulierung, die uns der auch in der Mildebrahth'schen Arbeit zitierte Bonneville gibt[35]). „Among bankers, financiers and economists it (the term Goodwill) is generally used to meaning excess earning power, that is net earning of a company over and above what is necessary to take care of its interests charges and normal divident payments. Among merchants the term is often used in the sense of good dealing or friendship on the past of customers toward the business house." Diese Definition zeigt uns noch etwas anderes, nämlich den Wechsel des Standpunktes, je nachdem ob es sich um commercial oder finanzial goodwill handelt. Beim commercial goodwill wird auf die Ursache des Erzielens vom Uebererträgen hingewiesen, wenn auch, wie wir gesehen haben, diese Art der Begriffsbestimmung nicht ohne Ausnahme ist, beim financial goodwill dagegen bildet die erwiesene zusätzliche Ertragskraft, also die Wirkung oder, anders ausgedrückt, die tatsächlichen Folgen des Wirkens immaterieller Werte das begriffsbestimmende Merkmal. Ein weiteres Beispiel für die Wandlung der Auffassung stellt die Definition Greendlingers dar[36]). Nachdem er zunächst die Kundschaft als das überertragwirkende, für den Begriff wesentliche Moment hinstellt, fährt er fort: „A better definition, perhaps, would be, that goodwill represents the present worth or capitaliced value of the estimated future earnings of a established enterprise in excess of the normal results . . . of . . . similar undertaking established anew."

Fast alle von finanziellen Gesichtspunkten bestimmte Goodwillerklärungen kennen den Begriff der zusätzlichen Ertragskraft (earning power in excess or the like). Eine interessante Definition gibt Montgomery, wenn er sagt:[37]) „Goodwill to have a sale's value, must represent a substantial earning power in excess of ordinary interest on capital and management salaries. A loosing business cannot have any goodwill unless there are obvious signs of mismanagement". Hier wird also der Erkenntnis Ausdruck gegeben, daß auch in einem mit Verlust arbeitenden Unternehmen goodwill vorhanden sein kann, der aber nicht im überdurchschnittlichen Ertrag augenfällig wird, weil er durch die Wirksamkeit des negativen Goodwill einer falschen Geschäftsführung (mismanagement) in seiner Auswirkung nicht ersichtlich wird. Mit dieser Behauptung steht

35) Mildebrath a. a. O., S. 17.
36) Greendlinger, L. a. a. O., S. 120.
37) Montgomery, R. H. Auditing Theory and Practice. New York 1925, S. 125.

Montgomery in offenbarem Widerspruch zur allgemein vertretenen Ansicht. „The general rule ist that the existence of goodwill can be predicated only upon earnings in excess of the normal competitive return"[38]. Es steht außer allem Zweifel, daß Montgomery damit einen fortschrittlicheren Standpunkt einnimmt als die große Mehrzahl seiner Kollegen. In Deutschland vertritt Großmann denselben Standpunkt:[39]. „Auch bei Verlust kann Goodwill sich behaupten".

Einen Fortschritt stellt die Conyngton'sche Definition insofern dar, als sie außer auf die Fähigkeit des Goodwill, zusätzlichen Ertrag zu schaffen, auch auf die Tatsache hinweist, daß unser Wert verstanden werden kann als Unterschied zwischen dem Gesamtwert einer Unternehmung und der Summe ihrer körperlichen Vermögenswerte[40]. Conyngton anerkennt damit, daß die Unternehmung eine organische, lebendige Einheit darstellt, deren Wert durch die sinnvolle Verknüpfung über die Wertsumme der einzelbewerteten Vermögensteile hinausragt. In ähnlichem Sinne äußert sich Couchmann:[42] „Goodwill ist der mehr oder weniger immaterielle und unbestimmbare Wert, der eine Unternehmung wertvoller erscheinen läßt als die Kapitalinvestition, die sie darstellt. ‹. . . than the investment, which it represents›".

Die Bedeutung des „professional goodwill"[42] als Inbegriff persönlichkeitsabhängiger, zusätzlicher Ertrag bildender Wirksamkeiten innerhalb der Erwerbstätigkeit von Rechtsanwälten, Aerzten u. a. in freien Berufen Tätigen ist seit lange anerkannt. Doch ebenso ist man sich der Schwierigkeit der begrifflichen und rechnerischen Erfassung dieses Wertes bewußt. So sagt Dicksee:[43] „when we come to consider a professional practice more difficult considerations come in." Der an gleicher Stelle zitierte Lord Granword bemerkt: „It is very difficult to give any intelligible meaning to the word „Goodwill", as applicable to the professional practice of a solliciter, in the abstract sense." Im weiteren Verlauf seiner Ausführungen stellt er fest: „Der Begriff Goodwill scheint völlig unanwendbar auf die Praxis eines Anwaltes, der kein festes Geschäftslokal besitzt ‹no local existence›." Einer klaren Stellungnahme ist man stets aus dem Wege gegangen, indem man auf den komplexen

38) Simpson, a. a. O., S. 699.
39) Großmann, H. Neue Forschungsergebnisse zur Handhabung des Goodwill. Z. f. B. 1933 S. 463.
40) Conyngton, H. R. Financing and Enterprise. New York 1923.
41) Couchmann, I. R. Balance Sheet. NewYork 1924 S. 131 Vergl. Schweitzer a. a. O. S. 220
42) Laube, H. D. Goodwill in Professional Partnership. Cornell Law. Quaterly. Bd. 12 Nr. 3
43) Dicksee a. a. O. S. 47

Charakter des Goodwill, auf das unzertrennliche Zusammenwirken von persönlichen und örtlichen Faktoren hingewiesen hat. Unseres Erachtens hat man sich die Lösung des Problems dadurch erschwert, daß man stets die Möglichkeit der Uebertragbarkeit und der Berechnung des Wertes für den Erwerber mit der Frage nach dem Wesen des Professional Goodwill verquickt hat. Die Eigenart des seinem ganzen Wesen nach komplexen Professional Goodwill beruht eben darin, daß sein persönlichkeitsabhängiger Anteil den Wert bei der Uebertragung verliert und nur mehr die anderen Anteile übertragungsfähig sind. Zu diesem Schluß kommt auch Conyngton, der ausführt: „Professional Goodwill in places where competition exists, is largely of this personal nature . . . . Its value, however, rests almost entirely on a Goodwill, which is personal to the practitioners, who have built up the business." Das heißt, sobald bei der Geschäftsübergabe die alten Besitzer und Gründer ausscheiden, verliert der Professional Goodwill weitgehend seinen Wert.

Als weitere Goodwillart wäre jetzt der Industrial Goodwill einer Betrachtung zu unterziehen. Eine eingehende Behandlung erfährt er bei Commons[44]. Uns will die angelsächsische Gewohnheit der Goodwillbehandlung wenig zusagen. Wir stehen auf dem Standpunkt, daß man dem Untersuchungsobjekt damit Gewalt antut, daß man seinem Wesen nicht gerecht wird. Der Goodwill mag wohl in seiner sichtbar werdenden Erscheinung je nach der Unternehmungsart Verschiedenheiten aufweisen, doch handelt es sich dabei stets um graduelle, nicht wesensmäßige Unterschiede. So sind wesentliche Merkmale des kommerziellen Goodwill dem industriellen eigen und bei beiden kann man wieder Züge des finanziellen Goodwill finden. Wenn Commons sagt:[45] „Der Goodwill ist die Seele der lebenden Unternehmung, der Wert des Individuums und der Gemeinschaft, die alle Teil der Unternehmung verbindet und sie zu einem Organismus gestaltet". Und weiter:[46] „Der industrielle Goodwill entsteht nur, wenn alle Produktionsfaktoren in- und miteinander wirken, alle sind aufeinander angewiesen", so ist nicht einzusehen, warum diese Aussage nur für den industriellen Goodwill zutreffen sollte.

In den vorstehend angeführten Definitionen ist auffälligerweise nirgends von dem Werte der inneren Beziehungen die Rede. In der deutschen betriebswirtschaftlichen Literatur ist daher auch oft der Standpunkt vertreten worden, der angelsächsische Goodwillbegriff

44) Commons, J. R. Industrial Goodwill. NewYork 1919.
45) Commons, a. a. O. S. 20
46) Commons, a. a. O. S. 61

umfasse nicht den Wert der Innenorganisation[47][48] er sei also zu eng, um sich mit dem deutschen Begriff des Geschäftswertes oder, wie wir uns zu sagen entschlossen haben, des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes zu decken. Dieser Ansicht tritt Schweitzer[49] entgegen und zeigt, daß die moderne angloamerikanische Auffassung und die deutsche sich in zahlreichen Fällen durchaus entsprechen. Auch Petersdorff nimmt den Standpunkt ein, daß der amerikanische Goodwillbegriff, die inneren Beziehungen in sich schließe. Er führt dazu aus:[50] „Man darf sagen, daß, wenn auch die inneren Beziehungen in den englischen (und amerikanischen) Definitionen nicht besonders erwähnt werden, so müssen sie doch als darin eingeschlossen gelten. Besonders die Geschäftswelt sieht sie als selbstverständliche Bestandteile der Unternehmung an. Sie werden nicht ausdrücklich aufgeführt, da an die Möglichkeit, man könne bei Weiterführung desselben Betriebs, den Nutzen aus den inneren Beziehungen aus irgendeinem Grund nicht ziehen, gar nicht gedacht wird. Die Begriffsbildung lehnt sich völlig an die Gerichtsentscheidungen an, letztere wiederum beachteten die Bestandteile des Goodwill, zu deren gesetzlichen Schutz die Gerichte angerufen worden waren."

Zusammenfassend sei festgestellt, daß Goodwill und Unternehmungsmehr- oder -minderwert durchaus vergleichbare Erscheinungen darstellen, daß sie in ihren wesentlichen Merkmalen, Unmöglichkeit der getrennten Uebertragung und Bewertung und der Fähigkeit Ueberträge zu schaffen, übereinstimmen.

II. Kapitel.

Geschichte, Wesen und Begriff des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes in Deutschland.

I. Abschnitt: Geschichte des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

In Deutschland war es zuerst Herrmann[1], der die „rein tatsächlichen Verhältnisse", die dem Unternehmungsmehrwert zugrundeliegen, einer wissenschaftlichen Untersuchung unterzogen hat. Er betrachtet das Problem vom Standpunkt des Vermögensbegriffes und Vermögensumfanges aus und stellt fest, daß das Vermögen nicht

47) Rechtmann, E. Die Behandlung des Geschäftswertes in der Bilanz Z. f. H. F. 1926 S. 106

48) Mellerowicz, K. Grundlagen betriebswirtsch. Wertungslehre. Berlin 1926 S. 147

49) Schweitzer a. a. O. S. 220

50) Petersdorff, a. a. O. S. 26/27.

1) Herrmann, F.B.W. Staatswirtschaftliche Untersuchungen, München 1832.

bloß körperliche Gegenstände umfaßt. Zum Vermögen gehören ebenso immaterielle Güter: Rechte und Verhältnisse. Des weiteren haben sich Schäffle[2]) und Menger[3]) mit dem Problem der immateriellen Werte bezw. der Verhältnisse befaßt. Schäffle kommt im Zusammenhang mit seiner Rententheorie zu dem Ergebnis: „Die Gunst der Rente ruht in verschiedenen Verhältnissen: im Glück des Fundes der Absatz- und Bezugsquellen, der Wahl der Einkaufszeit oder im Unterschied der Wirksamkeit der Produktionskräfte, der Lage nach Himmelsrichtung und Markt, so im Gebiet der Landwirtschaft und des Häuservermögens oder in der persönlichen Geschicklichkeit . . . in der Konjunktur, in Fabrikations- und Geschäftsgeheimnissen und Handwerksvorteilen beim Industriellen, Großhändler und Handwerker". „‹Renten› sind, wenn sie sich nicht in Sachgütern und Rechten fixieren, nicht übertragbar."

Die wesentlichen Merkmale des Unternehmungsmehrwertes, die Kraft zusätzliche übernormale Erträge zu schaffen und die mangelnde isolierte Uebertragbarkeit wurden von Schäffle wohl erkannt. Auch Menger weist nachdrücklich darauf hin, daß Rechte und Verhältnisse als immaterielle Güter Vermögensbestandteile darstellen[3]). Schäffle und Menger sowohl als auch Mangoldt und Böhm-Bawerk haben auf die ertragswirkende organische Verbundenheit materieller und immaterialer Werte innerhalb der Unternehmung mit Nachdruck hingewiesen.

Die Vertreter der Rechtswissenschaft haben es lange abgelehnt, die immateriellen Werte, soweit sie nicht Rechte darstellten, als zum Vermögen gehörig zu betrachten, da die von ihrer Seite vertretene Anschauung, das Vermögen als eine Summe von Rechten bezeichnete. Vom juristischen Standpunkt aus befaßten sich zuerst Veit Simon, später Rehm, Staub und andere mit dem Mehrwertproblem. Das BGB spricht vom Vermögen als einer Gesamtheit der einem Individuum zugehörigen wirtschaftlichen Güter. Von dieser Grundlage ausgehend definiert Philippovich[4]): „Unter Vermögen verstehen wir die Gesamtheit der einem Wirtschaftssubjekt rechtlich angehörigen, d.h. in seinem Eigentum stehenden Sachgüter und wirtschaftlich bewertbaren Berechtigungen, soweit diese Güter oder Rechte von Dauer sind, d. h. nicht nur eine vorübergehende Nutzung ermöglichen." Auf die Enge des älteren juristischen Vermögensbegriffes wird von

---

2) Schäffle. Die nationalökonomische Theorie der ausschließenden Absatzverhältnisse. Tübingen 1867. S. 279 ff.

3) Menger, C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1872.

4) Philippovich, E. v. Grundriß der politischen Oekonomie, Tübingen 1923 1. Bd. S. 184.

Ball hingewiesen:[5]) „Zum rechtlichen Vermögensbegriff gehören nur diejenigen Komplexe, die zu selbständigen Rechten oder zu vom Recht anerkannten Gebilden geworden sind, zum wirtschaftlichen gehören weiter auch diejenigen, von der Persönlichkeit des Menschen abgelösten Wirtschaftstatsachen, die Werte darstellen, ohne sich zu Rechten verdichtet zu haben, z. B. die Kundschaft und der Ruf eines Geschäftes (auch ökonomische Potenzen genannt). In neuerer Zeit hat der juristische Vermögensbegriff dadurch eine Ausweitung erfahren, daß man das Geschäft als Ganzes zu einem Rechtsgegenstand ausgestaltete und damit die ihm als solchem innewohnenden Werte als Vermögensbestandteil anerkannte[6]). Darüber schreibt Domke:[7]) „Die Verkehrsentwicklung hat eben in der neueren Zeit das Bedürfnis geschaffen, neben dem Rechtsschutz an Erzeugnissen der körperlichen und geistigen Tätigkeit (wie Urheber-, Patentrechten usw.) ein entsprechendes subjektives Privatrecht mit absoluter, d. h. gegen jedermann gerichteter Wirkung auch für den Betrieb eines Unternehmens zuzulassen. Hat doch auch der Urheber eines Gewerbebetriebes, der durch seine Tätigkeit, z. B. einen festen Kundenkreis an sein Geschäft fesselt und es dadurch zu einer mehr oder weniger sicheren Erwerbsquelle gestaltet hat, in Ansehung dieses Geschäfts ein Recht des Inhalts, daß er störende Eingriffe abwehren kann, auch wo solche Eingriffe nicht durch polizeiliche oder Strafvorschriften verboten sind, denn es verkörpert sich in der Unternehmung ein durch die Arbeit des Unternehmers geschaffenes Immaterialgut."

Damit ist also auch der Unternehmungsmehr- oder -minderwert als zum Vermögen gehörig zu betrachten, wenn er auch keinen selbständigen Vermögenswert darstellt, sondern stets mit der Unternehmung untrennbar verbunden ist.

Auch das Steuerrecht hat sich mit dem Unternehmungsmehr- oder -minderwert befaßt. Eine eindeutige Lösung der Frage seiner Besteuerung haben die Steuerungsgesetze nicht gegeben. Seit

5) Ball, K. Einführung in das Steuerrecht. Mannheim 1925 S. 118. Vergl. Winnewisser a. a. O. S. 12. f.

6) Vergl. hierzu: Lehmann-Hoeniger, Lehrbuch des Handelsrechts. Berlin 1921 I. Halbb. S. 79. „als aktive Bestandteile (des Handelsvermögens) kommen in Frage:

a) Die sämtlichen körperlichen Gegenstände.

b) die im konkreten Geschäftsbetrieb erworbenen Forderungen und sonstigen Rechte.

c) tatsächliche Beziehungen von Vermögenswert. Dahin gehören etwaige Geschäftsgeheimnisse und die sogenannten Chancen des Geschäfts (Goodwill) d. h. die durch die Lage der Handelsniederlassung, das Alter und den Ruf des Betriebes angelockt und voraussichtlich treubleibende Kundschaft, ja sogar bloße Aussichten, die zukünftige Ereignisse bringen können."

7) Domke, M. Die Veräußerung von Handelsgeschäften. Marburg 1922. S. 28 f.

Erlaß des Preuß.Erg.St.Ges. im Jahre 1892 besteht das Problem, ob der Unternehmungsmehrwert bei der Versteuerung unter das „gesamte bewegliche und unbewegliche Vermögen" zu rechnen sei. Erfaßt wurde der Unternehmungsmehrwert erstmalig beim Wehrbeitragsgesetz vom 3. Juli 1913, des weiteren dann in folgenden Gesetzen: Reichsabgabenordnung vom 13. Dez. 1919, Vermögenssteuergesetz vom 10. Aug. 1925, Reichsbewertungsgesetz vom 10. Aug. 1925 und in der R.A.Ö., dem R.Bew.G. und dem Verm.St.G. in der neuen Fassung vom 22. Mai 1931. Im Anschluß an diese Gesetze wurden zahlreiche richterliche Entscheidungen gefällt,[8][9] die zu der äußerst strittigen Frage der Besteuerung Stellung nahmen. Für die Praxis war diese Frage naturgemäß von größter Bedeutung, denn eine bejahende Antwort bedeutete für viele kleine Unternehmungen eine Ueberschreitung der Grenze des steuerfreien Vermögens und für die großen eine empfindliche Zunahme von Steuerlasten. Durch die steuerliche Gesetzgebung wurde die Diskussion über unseren Wert ungemein belebt.

Wie schon angedeutet, ist über die Frage der Besteuerung eine Einigung nicht erzielt worden. Aus den maßgeblichen Teilen der R.A.O.[10] und des R.Bew.G.[11] glaubt Mohr[12] die Steuerpflicht der „zusätzlichen Ertragswerte" ableiten zu müssen. Andere Betriebswirtschaftler und Steuerrechtler vertreten den entgegengesetzten Standpunkt und lehnen eine Steuerpflicht für den Unternehmungsmehrwert ab,[13][14][15] da sie auf dem Standpunkt stehen, daß ihn das R.Bew. G. als nicht zum Vermögen gehörig betrachtet. Zu letzteren gehören: Becker, Hausmann, Runge, Berolzheimer, Rheinstrom, Koch und Fabisch-Krekeler[16].

Die durch die mangelnde Klarheit der Steuergesetze bedingte Unsicherheit gab vielfach Veranlassung, die Entscheidung des Reichsfinanzhofs anzurufen. Die Rechtslage stellte sich dabei umso ver-

8) Vergl. Schreier, J. Der Geschäftswert. Hamburg 1928 S. 134 ff.

9) Vergl. Winnewisser, a. a. O. S. 281

10) R. A, O, § 137. Jede wirtschaftliche Einheit ist für sich zu bewerten und ihr Wert im ganzen festzustellen.

11) R. Bew. G. § 31 Abs. 2. Dem Gesichtspunkt der Gesamtbewertung . . . ist bei der Ermittlung des gemeinen Wertes der einzelnen Gegenstände Rechnung zu tragen, daß diese mit dem Wert angesetzt werden, den sie unter der Voraussetzung der Fortführung des Betriebs für den Betrieb haben.

12) Mohr H. Bilanz und immaterielle Werte. Diss. Frankfurt a. M. 1927 S. 84 ff.

13) Großmann H. Imponderabilien insbes. der Verlagswert in steuerl. Hinsicht. D. St. Ztg. 1925. Sp. 550

14) Winnewisser, a. a. O. S. 300.

15) Lion M. Bilanzsteuerrecht. Berlin 1923 S. 44 f.

16) Vergl. ders. Vermögenssteuer auf den Geschäftswert. Vierteljahresschr. f. Steuer- und Finanzrecht. Jg. 1927 S. 563

worrener dar, als der vom RFH eingenommene Standpunkt mit den Forderungen des Handelsrechtes in Widerspruch stand. Während das HGB die Aufnahme des gegen Entgelt erworbenen Unternehmungsmehrwertes i. d. Bilanz gestattet und seine baldige Tilgung durch Abschreibung fordert, schreibt der RFH die Aufnahme zwingend vor und gestattet nur in Fällen tatsächlicher und besonders nachzuweisender Wertminderung eine Einsetzung zu niedrigerem Wert. Diese Rechtsprechung ist vielfach im steuerrechtlichen Schrifttum angegriffen worden[17]). Bei der Behandlung des selbstgeschaffenen Mehrwertes geben Handelsrecht und die steuerlichen Auslegungen der RFH konform.

Seit Kriegsende hat man sich im Kreis der deutschen Betriebswirte dem Problem des Unternehmungsmehrwertes mit besonderem Interesse zugewandt. Es sind eine Anzahl Untersuchungen und Abhandlungen darüber erschienen, ohne daß es aber gelungen wäre, zu einem allgemein anerkannten Ergebnis zu gelangen.

Während der Unternehmungsmehrwert Gegenstand zahlreicher Erörterungen in der juristischen und betriebswirtschaftlichen Literatur war, blieb die Frage nach Eigenart und Entstehungsmöglichkeit eines Unternehmungsminderwertes nahezu unbesprochen. Die Entwicklung nach dem Weltkrieg aber zeigte mit rücksichtsloser Klarheit und aller Deutlichkeit die Tatsache, daß der Wert einer Unternehmung im Ganzen auch unter die Summe der Einzelwerte zu sinken vermag. Die Umstellung von Kriegs- auf Friedensfabrikation, der Zusammenbruch des Exporthandels und anderes mehr ließen den Ertragswert vieler Unternehmungen katastrophal absinken. In der Praxis ist man diesen Entwertungen oder anders ausgedrückt der Entstehung von Unternehmungsminderwerten bei der Bilanzierung dadurch gerecht geworden, daß man auf die Passivseite Berichtigungskonten einstellte. Man sprach in diesen Fällen sehr oft von Gesamtabschreibungen. Der Unternehmungsminderwert ist aber seiner Natur nach etwas ganz anderes. Abschreibungen, die auf der Passivseite der Bilanz erscheinen, sind bloße Korrekturposten für zu hoch bewertete Aktiva. Im Falle des Minderwertes der Unternehmung als Ganzes sind aber die Aktiva mit ihren richtigen Einzelwerten eingesetzt, nur der Wert des Ganzen erleidet eine Einbuße[18]). In der Mehrzahl der Fälle verzichtete man auf die gesonderte Ausweisung des Minderwertes und zog es vor, den Ausgleich durch Unterbewertung der Sachaktiven zu erreichen. Bei

17) Vergl. Aufsatz „Der Geschäftswert in der Bilanz in: Fränkischer Kurier, 5. August 1936. Bühler, Bilanz und Steuer 2. Aufl. S. 87

18) Dens. Standpunkt vertritt Herrli a. a. O. S. 42

dieser Bilanzierungsmethode kann bei Dritten leicht die Meinung erweckt werden, daß hinter den Bilanzziffern noch stille Reserven verborgen seien. Sie ist daher als ein grober Verstoß gegen die Klarheit des Bilanzbildes abzulehnen.

Während man in England und Amerika das Problem des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes sehr früh in Theorie und Praxis erkannt und behandelt hat, verursacht durch die früher einsetzende wirtschaftliche Entwicklung zu modernen Industrie- und Handelsstaaten, hat man sich in Deutschland erst seit dem Ende des vorigen Jahrhunderts, besonders aber seit dem Kriege, näher damit befaßt. Der deutschen Wissenschaft ist es indessen gelungen, den Vorsprung einzuholen und ihrerseits ebenfalls wichtige Beiträge zur Lösung des Problems zu liefern.

In den folgenden Kapiteln werden wir uns darauf beschränken können, den Unternehmungsmehrwert zu behandeln. Dieses Vorgehen ist gerechtfertigt wegen der größeren Bedeutung des Mehrwertes, und wegen seines weit häufigeren Vorkommens, besonders aber auch deswegen, weil das über ihn zu Sagende sinngemäß auf den Minderwert angewandt werden kann.

II. Abschnitt: Unternehmungsmehr- oder -minderwert und immaterielle Werte.

Wir sahen, daß der Goodwill in den Bilanzen anglo-amerikanischer Unternehmungen ein häufig anzutreffender Posten ist. In deutschen Bilanzen ist er dagegen weit weniger zu finden. Er tritt bei uns unter vielfachen Bezeichnungen auf wie Goodwill, Geschäftserwerb, Verfahren, Geschäftswert, Firmenwert, Façonwert usw. Schreier[19]) gibt in einer Zusammenstellung über 100 Beispiele von veröffentlichten Bilanzen, die diesen Wert in einem gesonderten Konto aufführen. Meist geht man in Deutschland jedoch den Weg der Einschachtelung des Unternehmungsmehrwertes. Die Bilanzpraxis verfährt dabei so, daß sie den dafür gezahlten Betrag auf die Anlagegegenstände wie Fabrikgebäude, Grundstücke, Maschinenanlagen usw. verteilt.

So zahlreich die zur Bezeichnung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes gebrauchten Ausdrücke sind[20]), so verschieden sind auch die Meinungen über den Begriffsumfang. Zur Klarstel-

19) a. a. O. S. 88

20) Außer den oben angeführten: Ideeller Wert, Ideeller Geschäftswert Mellerowicz, a. a. O. S. 146. Oekonomische Potenzen, Ball. a. a. O. S. 118. Zusätzliche Ertragswerte, Mohr a. a. O. S. 71. Zusatzertragswert. Schmidt a. a. O. S. 81. Kapitalisierungsmehrwert, Schmalenbach. Finanzierungen I. Teil. Leipzig 1932. S. 59.

lung unserer Auffassung sei festgestellt: Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert fällt unter den Oberbegriff „immaterielle Werte", der alle nicht körperlichen in der Unternehmung zusammengefaßten Werte einschließt. Dieser weiteste Begriff schließt, außer den uns allein interessierenden Unternehmungsmehr- oder Minderwert, noch in sich: Forderungen, Rechte und rechtlich geschützte Verhältnisse[21]).

Alle diese mit rechtlichen Qualitäten ausgestatteten Wertkategorien müssen aus den immateriellen Werten ausgeschieden werden. Es bleiben dann nur noch solche immateriellen Werte übrig, die Ausfluß der Unternehmung als solcher sind und die der organischen Verbundenheit ihrer Glieder und ihrer Einordnung in die Gesamtwirtschaft entspringen[22]).

III. Abschnitt: Die Elemente des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert ist seinem Wesen nach ein komplexer Wertbegriff, insofern als seine Entstehungsursachen verschieden sein können. Damit aber hängt zusammen, daß er in seinem im Ertrag sichtbar werdenden Ausdruck Saldocharakter besitzt; d. h. der nachgewiesene Unternehmungsmehrwert schließt nicht aus, daß in einer Unternehmung nicht auch ertragsmindernde Momente vorhanden sind. Ein rechnungsmäßig ermittelter Mehrwert kann daher nur besagen, daß die ertragsstimulierenden Faktoren von größerer Wirkung sind, als etwa vorhandene ertragsmindernde. Als Sonderfall wäre die Möglichkeit zu erwähnen, daß sich ertragsfördernde und -mindernde Faktoren in ihrer Auswirkung aufheben, also ein Mehr- oder Minderwert nicht nachgewiesen werden kann. Unternehmungsmehrwerte sind vorhanden, wenn der Ertrag der Unternehmung größer ist, als einer Normalverzinsung der realen Aktiven, besser des investierten Kapitals, entsprechen würde; Unternehmungsminderwerte sind vorhanden, wenn die Ertragsleistung der Unternehmung nicht mindestens dem Normalzins des in ihr investierten Kapitals entspricht. Der Mehr- oder -minderwert stellt sich uns dar als Wirkung zahlreicher ursächlicher Faktoren, die sich teils gegenseitig ergänzen, teils gegenseitig aufheben (letzteres allerdings nicht im Regelfall).

Wie in der Einleitung bereits dargelegt, kann eine Unternehmung erst dann als existent angesehen werden, wenn die ihrem

21) Dazu gehören: Patent-, Firmen-, Warenzeichen-, Gebrauchsmuster-, Urheber-, Verlags-, Konzessions-, Bergwerks- und sonstige Nutzungsrechte.

22) Großmann, a. a. O. S. 11 „Das Unwägbare, das undefinierbare Agens, durch das sich der Geschäftswert charakterisiert, stempelt ihn zu einer besonderen Wertkategorie in der Sphäre der immateriellen Güter."

Betriebe gewidmeten Sachen und Rechte, Arbeits- und Kapitalgüter durch planende Einordnung auf den Endzweck der Unternehmung ausgerichtet sind. Dann erst vermag sie ihre Tätigkeit aufzunehmen und ihren Zweck, „das Erzielen einer Rentabilität"[23] zu erreichen. Diese Tätigkeit besteht darin, sich Werte aus dem Markte zu beschaffen, sie durch Arbeit in ihrer Werthöhe zu steigern und sie sodann wieder auf den Markt abzusetzen. Entsprechend dieser Dreiteilung lassen sich auch die Ursachen und Träger eines Unternehmungsmehrwertes gliedern in solche: 1. des Beschaffungsmarktes, 2. der Innen- und Außenorganisation und 3. des Absatzmarktes. Bei dieser Einteilung sind wir im wesentlichen Auler gefolgt.

Andere Autoren bevorzugen andere Teilungen. Doch scheinen uns diese Unterschiede nicht bedeutsam genug, um lange Auseinandersetzungen darüber zu rechtfertigen. Es sei lediglich der Hinweis auf die im vorigen Kapitel erwähnte amerikanische Einteilungsmethode gestattet, die gegenüber der deutschen an wissenschaftlicher Fundierung zurücktreten muß. Während Amerikaner und Engländer nach rein äußeren Merkmalen vorgehen, bedeutet das deutsche Verfahren eine Gliederung nach Grundsätzen, die aus dem Wesen der Unternehmung entspringen.

Eine ins einzelne gehende Behandlung der Mehrwertelemente dürfte sich erübrigen, da darüber bei der Besprechung der Goodwillträger eingehend gehandelt wurde. Wir haben dort festgestellt, daß als Goodwillträger bzw. Mehrwertträger in Frage kommen: Kundschaft, gute Geschäftslage, guter Ruf, persönliche Fähigkeiten, Geschäftsverbindungen, gute Organisation und allenfalls die Größe einer Unternehmung, die eine Anziehungskraft auf den Käufer darstellen kann. Ziehen wir die deutsche Auffassung zum Vergleich heran, so zeigt sich, daß die angelsächsische Literatur eine nach unserem Ermessen zu starke Betonung auf die Beziehungen zum Absatzmarkt legt. Das mag verständlich sein, wenn man berücksichtigt, daß man bei den frühesten englischen Abhandlungen über den Goodwill in erster Linie Handelsgeschäfte im Auge hatte. Mit dem Anwachsen der Betriebe, vor allem derjenigen industrieller Art, wurde der Ausbau einer reibungslos funktionierenden Organisation von weit größerer Bedeutung. Unter Organisation verstehen wir dabei: den zweckmäßigen Aufbau der kaufmännischen Verwaltung, guten Wirkungsgrad des Betriebes, gegebenenfalls Angliederung von rohstofffliefernden oder weiterverarbeitenden Betrieben, weiterhin die im Laufe der Zeit gesammelten Erfahrungen einschl.

23) Hintner. Vorlesung „Allgem. Betriebswirtschaftslehre" S. S. 1935.

der Fabrikationsgeheimnisse u. v. a. Es ist verständlich, daß die gute Lösung dieser organisatorischen Fragen den Unternehmungen die Möglichkeit gibt, Kostensenkungen durchzuführen und damit ihre Gewinne zu steigern. Ueber die Bedeutung der Geschäftslage oder besser und umfassender des Standorts als mehrwertbildendes Moment gehen die deutsche und angelsächsische Auffassung weitgehend konform. Großmann hat allerdings geglaubt, diesen Mehrwertträger ausschließen zu müssen[24]). Er schreibt: „Alle allgemeinwirtschaftlichen ertragsbeeinflussenden Kräfte: Konjunktureinflüsse[25]), zufällige oder dauernde Branchenmehrerträge usw. lassen sich nicht unter den Goodwill, wie wir ihn sehen, subsumieren. Hierher gehören auch Standort und Provenienz, günstige tarifliche Lohnhöhe, Bezirkstarife, klimatische Verhältnisse, selbst Herkunftsbezeichnung der Betriebsleistung, denn sie sind der Individualsphäre der Unternehmung entrückt und deshalb von ihr beeinflußbar". Was die Elimination der auf Konjunktureinflüsse zurückgehenden Ertragssteigerung anbelangt, so gehen wir mit Großmann vollkommen einig. Was das Moment des Standorts angeht, so glauben wir aus Zweckmäßigkeitsgründen, den Großmann'schen Standpunkt ablehnen zu sollen. Nach Großmann verlangt das „konstitutive Begriffsmerkmal der Individualität „die Berücksichtigung nur solcher ertragsbeeinflussender Kräfte, die durch die Unternehmung als Einzelsubjekt bedingt sind, also einzig und allein auf sie zurückzuführen sind." Der Großmann'sche Goodwillbegriff ist damit enger gefaßt als der von uns vertretene Unternehmungsmehrwert, es ist daher erforderlich, alle durch diese der Individualsphäre entzogenen Kräfte bedingten zusätzlichen Erträge in einem zweiten Begriff festzulegen. Das bedeutet eine Komplizierung der praktischen Behandlung.

Was den guten Ruf und die damit zusammenhängende Kreditfähigkeit, sowie eingespielte Geschäftsverbindungen nach Einkaufs- und Verkaufsseite hin angeht, so kann ebenfalls die Uebereinstimmung der angelsächsischen und deutschen Ansichten festgestellt werden. Ebenso verhält es sich mit der Erkenntnis über den Einfluß der Anziehungskraft großer Vermögensmassen auf den Ertrag. In der angelsächsischen Literatur nimmt die Erörterung des Professional Goodwill einen breiten Raum ein. Es ist darunter die besondere Fähigkeit und Geschicklichkeit des Unternehmers, insbesondere der in den freien Berufen und im Handwerk Tätigen zu verstehen. Zu dieser Auffassung sei kurz Stellung genommen.

24) Großmann, H. Neue Forschungsergebnisse zur Handhabung des Goodwill. Z. f. B. Jg. 1933 S. 453.

25) Vgl. folgende Seite.

Goodwill oder Unternehmungsmehrwert erweisen sich im überdurchschnittlichen Ertrag als existent. Die Höhe des Ertrages wird maßgeblich beeinflußt durch drei Faktoren: 1. die persönliche Unternehmerleistung, 2. die spezifische Funktion der Unternehmung bzw. ihre Eigenart und 3. Konjunktureinflüsse[26]. Davon müssen ausscheiden die persönliche Unternehmerleistung, da es darum geht die Rentabilität der Unternehmung als solcher festzustellen und die Konjunktureinflüsse, da diese ein durch die Unternehmung nicht zu beeinflussendes Geschehen darstellen und allen Betrieben der gleichen Branche zugutekommen[27]. Betrachten wir unter diesem Gesichtspunkt den Professional Goodwill der freien Berufe und der Handwerker, so wird die Elimination der „persönlichen Unternehmerleistung" stets eine problematische Forderung bleiben. Es kommt noch ein weiterer Umstand hinzu, der uns veranlaßt den Professional Goodwill als in unserem Sinne mehrwerterzeugend abzulehnen. Wir sprechen in unseren Ausführungen immer von Unternehmungsmehr- oder -minderwert und wollen unter anderem damit ausdrücken, daß wir uns nur mit dem Mehrwert der einer Unternehmung als einem wirtschaftlichen Eigengebilde anhaften kann, zu beschäftigen gedenken. Es wäre daher zunächst die Frage zu stellen: Kann man die Tätigkeit des Rechtsanwaltes, des Arztes, des Handwerkes als eine unternehmungsmäßige bezeichnen? Wir behaupten: „Nein". Denn wie schon erwähnt, setzt der Begriff Unternehmung eine erwerbswirtschaftlich ausgerichtete, mit überdurchschnittlichem Risiko im Interesse des „Profitstrebens" belastete Tätigkeit voraus. Von nicht geringerer Bedeutung ist ferner das Kriterium „des Einsatzes eines immerhin nennenswerten Kapitals"[28]. Es wäre vergebliches Bemühen, diese Merkmale bei den für den Professional Goodwill in erster Linie in Betracht kommenden Berufen finden zu wollen.

Es sei hiermit noch auf einen Mehrwertträger hingewiesen, auf den Findeisen aufmerksam gemacht hat in seiner Abhandlung „Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor des Betriebes"[29]. Die Kapitalform einer Unternehmung vermag von Einfluß auf die Möglichkeit günstiger Fremdkapitalbeschaffung zu sein. Eine bevorzugte Stellung nimmt in dieser Hinsicht die Aktiengesellschaft ein. Ihr wird die Kreditbeschaffung am leichtesten möglich sein. Von den Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten kann aber die Möglichkeit

26) Vgl. Winnewisser a. a. O. S. 74.
27) Vgl. Großmann a. a. O. S. 453.
28) Rieger a. a. O. S. 19.
29) Findeisen, F. Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor des Betriebes. Berlin 1924.

des Abschlusses gewinnverheißender Geschäfte stark abhängen. Brauns[30] glaubt einen weiteren Vorteil der Kapitalgesellschaftsform gegenüber der der Personalgesellschaft in ihrer besseren Eignung für die Durchführung risikoreicher Transaktionen sehen zu dürfen. Auch die verschiedene steuerliche Behandlung der einzelnen Unternehmungsformen kann die Ertragshöhe beeinflussen.

Eine besondere Behandlung der ertragmindernden Momente, der Ursachen eines Unternehmungsminderwertes, kann nichts neues bieten. Es ist ohne weiteres ersichtlich, daß in demselben Maße, in dem eine gute Organisation, eine gute Lage usw. den Geschäftserfolg zu steigern vermögen, die entsprechenden negativen Eigenschaften ihn in sein Gegenteil umkehren können.

Mit den vorstehenden Ausführungen dürfte das Wesentliche über die Mehrwertelemente gesagt sein. Man könnte versuchen wollen, so wie wir die Einzelursachen des Mehrwertss aufgezeigt haben, auch die Einzelwirkungen zu erfassen. Petersdorff[31] ist diesen Weg gegangen. Es ist ihm nicht gelungen, ein praktisch verwertbares Verfahren zu entwickeln. Uns scheint das auch völlig unmöglich; denn die verschiedensten Ursachen wirken zusammen ein auf die Ertragsbildung und es wäre äußerst schwierig, wenn nicht unmöglich, klarzustellen, welcher Teil des Ertrages der guten Lage, welcher der Organisation und welcher dem guten Ruf zugeschrieben werden könnte. Noch schwieriger wird es, wenn man die Rückwirkungen die der Geschäftserfolg auf die Mehrwertelemente ausübt, irgendwie rechnerisch berücksichtigen wollte. Man denke daran, daß ein hoher Jahresgewinn wieder einwirkt auf die Kreditfähigkeit, auf den Ruf und auf die Festigung und Anknüpfung guter Beziehungen. Und damit nicht genug. Auch unter sich stehen die Mehrwertursachen in Wechselwirkung. Die gute Lage bringt Kundschaft, die große Kundschaft verschafft Kredit. Dieser ermöglicht wieder Ausdehnung des Geschäftes und Werbung weiterer Kunden. Das zeigt uns die völlige Unmöglichkeit einer getrennten Erfassung und wir kommen zu dem im Anfang des Abschnitts schon vorweggenommenen Resultat, den Unternehmungsmehr- oder -minderwert als Wirkung eines Komplexes von Ursachen anzusehen, die durch ihre Eigenart eine Erhöhung des Ertrags und damit eine Steigerung des Wertes der Unternehmung im Ganzen im Gefolge haben.

30) Brauns a. a. O. S. 13.

31 Peterssdorf, Johannes. Der „ideelle Wert" oder „Goodwill" in der privaten Unternehmung. Diss. Frankfurt a. M. 1922 S. 64 ff.

IV. Abschnitt: Begriffsbestimmung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

Das Wesen und die Eigenart des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes ist jetzt soweit geklärt, daß wir versuchen wollen zu einer Begriffsbestimmung zu kommen. Wir können ihn etwa wie folgt charakterisieren:

Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert ist der Wert, um den der Gesamtwert einer Unternehmung als einer wirtschaftlichen Ganzheit die Summe der einzelbewerteten, dem Unternehmungsbetrieb gewidmeten Werte (Sachen und Rechte abzüglich Schulden) übersteigt oder unterschreitet. Die Ursache des Mehr- oder Minderwertes ist ein Komplex wirtschaftlicher Tatsachen, die die Synthese der einzelnen Unternehmungswerte zum lebensfähigen Organismus bewirken und die daher nicht selbständig übertragen und gewertet werden können[32]). Sie wirken sich aus in der Höhe des Ertrages und beweisen in ihm ihre Existenz.

Ueber den Begriffsumfang dieser ungreifbaren Werte ist eine Einigung noch nicht erzielt, genau so wenig wie es gelungen ist, eine einheitliche Bezeichnung durchzusetzen. Um hier eine Stellungnahme zu ermöglichen, ist es erforderlich, die in der Literatur gegebenen Definitionen kurz darzustellen und ihren Begriffsinhalt mit dem von uns vertretenen zu vergleichen.

Die in Forschung und Praxis dafür gebrauchten Bezeichnungen sind mannigfaltig. Es seien hier aufgeführt: Geschäftswert, ideeller Geschäftswert, Firmenwert, ideeller Firmenwert, Kapitalisierungsmehrwert, zusätzlicher Ertragswert, Geschäftsmehr- oder -minderwert, immaterielles Vermögen, immaterielle Werte im engeren Sinn, Façon, Goodwill, Leistungswert (Ausdruck des Reichsfinanzhofes) u.a. Im folgenden wollen wir einige bekanntere Begriffsbestimmungen kennen lernen.

Berliner[33]) definiert: „Unter Geschäftswert oder Goodwill wird derjenige Wert verstanden, der einem Geschäftsbetrieb über den vorhandenen Wert des materiellen Reinvermögens hinaus zugerechnet wird, weil das Geschäft als Ganzes einen höheren Wert als die einzelnen Teile, wenn diese für sich angeschafft werden."

32) Großmann (a. a. O. S. 665) bezeichnet die Eigenschaft der mangelnden Uebertragbarkeit als ein zugleich wertausdruckfeindliches Merkmal.

33) Berliner, M. Vergütung für den Wert des Geschäfts bei dessen Uebergang in andere Hände. Hannover 1912. In inhaltlicher Uebereinstimmung definiert Schreier a. a. O. S. 7.

Leitner[34]) erklärt: „Der Geschäfts- oder Firmenwert ist ein immaterieller Vermögenswert, ein Mehr über den Wert des Sachvermögens; er ensteht durch Versachlichung der Erkenntnisse und Erfahrungen der Unternehmertätgkeit im Betrieb und ist mit der Substanz der Produktionsmittel übertragbar, muß also schätzbar sein, wofür verschiedene Methoden möglich sind."

Mellerowicz[35]) bezeichnet den „idealen Geschäftswert" als die „Differenz zwischen dem Zeitwert der realen Aktiven und dem wirklichen Verkaufswert einer Unternehmung im Ganzen."

Rechtmann[36]) sagt vom Geschäftswert, er sei, „der Gesamtwert der einzelnen Vermögensteile als Bestandteile eines organisierten und in den Markt eingeordneten Unternehmens, also der Wert einer Unternehmung im Ganzen vermindert um die Summe der als isoliert gedachten Einzelwerte." Die Rechtmann'sche Definition wird in Inhalt und Ausdruck von Dahmann[37]) übernommmen.

Auler[38]) gibt folgende Auslegung: „Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert ist der Wert, um welchen der Gesamtwert der Unternehmung als Wirtschaftseinheit die Summe der einzelnen in der Unternehmung vereinigten Werte (Vermögensteile abzüglich Schulden) übersteigt oder unterschreitet. Der Unternehmungsmehrwert ist die Gesamtheit der in der Regel nicht selbständig übertragbaren immateriellen Werte, welche den Ertrag in günstiger Weise beeinflussen, während der Unternehmungsminderwert alle Einflüsse umfaßt, welche ungünstig auf den Erfolg einwirken[39])."

Brauns[40]) beschäftigt sich mit dem „Geschäftsmehr- bezw. minderwert" und gibt eine mit Auler sehr verwandte Definition.

Großmann[41]) führt in seiner Rektoratsrede vom 23. Mai 1928 aus: „Der Goodwill erscheint neben den zur Unternehmung gehörenden Sachen und Rechten als ein Komplex imponderabiler Güter von vornehmlich arbeitsbedingter zusätzlicher Ertragskraft und selbständiger Unveräußerlichkeit."

Mohr[42]) spricht von immateriellen Gütern im engeren Sinn und erklärt: „Sie sind die Differenz zwischen Ertrags- und Reproduktionswert. Sie haften nicht unmittelbar an den körperlichen

34) Leitner, F. Wirtschaftslehre der Unternehmung Berlin 1926 S. 187.
35) Mellerowicz, F. a. a. O. S. 151.
36) Rechtmann a. a. O. S. 106.
37) Dahmann, J. Die Bilanzierung immaterieller Werte unter bes. Berücksichtigung der steuerlichen Bilanzierung. Diss. Köln 1929 S. 12.
38) Auler a. a. O. S. 658.
39) Vergl. Mildebrath a. a. O. S. 25.
40) Brauns a. a. O. S. 16.
41) Großmann a. a. O. S. 14.
42) Mohr a. a. O. S. 58.

Dingen und verdanken ihre Entstehung der durch die Verbindung von Einzelwerten zur Einheit Unternehmung bedingten abweichenden Ertragsfähigkeit. Je nachdem diese Lücke durch Abweichung des Ertragswertes nach oben oder unten entsteht, wollen wir zusätzliche Ertragswerte und Minderertragswerte oder Unternehmungsminderwerte unterscheiden[43]."

Herrli sagt:[44] „Wir sehen in den Façonwerten die Gesamtheit der immateriellen Werte, die entstehen aus dem organischen Zusammenarbeiten der übrigen Unternehmungsbestandteile und die sich ausweisen in der Wertdifferenz um die der Wert des lebendigen Geschäfts als eines Ganzen die Summe der in diesem vereinigten Einzelwerte übersteigt."

Winnewisser äußert sich:[45] „Unter den immateriellen Werten i. e. S. wollen wir die Werte verstehen, die nur der Unternehmung als solcher immanent sind, die keine selbständige Rechtsnatur besitzen, die nicht frei veräußerlich sind, sondern die nur mit der Unternehmung als Ganzes übertragen und realisiert werden können . . . und die in ihrer Wirkung Betriebsleistung und Ertrag nach der positiven wie auch nach der negativen Seite hin maßgeblich beeinflussen können. Wertmäßig gesehen stellen sie die Differenz dar zwischen dem Gesamtwert einer Unternehmung und der Summe ihrer realen Aktiven einschließlich der Rechte (und der rechtlich geschützten Verhältnisse)."

Greve[46] sagt von den immateriellen Werten, sie seien Werte mit oder ohne rechtlichen Schutz, die der organischen Verbundenheit aller Betriebsgegenstände zu einem lebendigen Ganzen ihr Dasein verdanken.

Schmalenbach[47] hat dem Problem des Unternehmungsmehrwertes ebenfalls Beachtung geschenkt und sich eingehend damit beschäftigt. Er spricht von „Kapitalisierungsmehrwert", weist also in seinem Ausdruck auf die Wertfindung hin, ohne indessen eine genauere Begriffserklärung zu geben.

Aus den angeführten Definitionn darf der Schluß gezogen werden, daß sich die Erkenntnis, die Unternehmung als einen Organismus aufzufassen, der in seinem Gesamtwert den Summationswert der einzelnen Unternehmungsbestandteile überragt, allgemein

43) Vergl. Schmidt, F. Organische Tageswertbilanz, Leipzig 1929. S. 106.
44) Herrli a. a. O. S. 34.
45) Winnewisser a. a. O. S. 74/75.
46) Greve H. Die Handlung der immateriellen Werte in der steuerlichen Erfolgsbilanz. Diss. Köln 1934. Weitere Definitionen siehe: Schönwandt, D. Bilanzwahrheit. Berlin o. J. S. 82. Müller, G. Die kaufmännische Erfolgsrechnung Berlin 1915 S. 294. Lion, M. Das Bilanzsteuerrecht Berlin 1922 S. 44.
47) Schmalenbach E. Finanzierungen Leipzig 1932 I. Teil S. 59 ff.

durchgesetzt hat. Eine weitere Erkenntnis besteht darin, daß Unternehmungsmehrwerte nur als Ausfluß der Verbundenheit zu einer lebendigen Wirtschaftszelle möglich sind. Damit hängt das Charakteristikum der Unmöglichkeit einer getrennten Uebertragung zusammen. Von diesen allgemein anerkannten Sachverhalten abgesehen, sind die Begriffserklärungen mit immer wieder verschiedenen Merkmalen ausgestattet. Wenn vom Unternehmungsmehrwert als dem Wertüberschuß über das „materielle Reinvermögen", „über den Wert der realen Aktiven" gesprochen wird, so trifft das zweifellos nicht den Kern der Sache. Diese Ausdrücke übersehen völlig die Tatsache, daß durchaus nicht alle immateriellen Werte unter unseren Begriff zu subsummieren sind, daß auch unter den Bilanzaktiven Werte immaterieller Art zu finden sind. Auch bezüglich des Kriteriums der rechtlichen Ausstattung gehen die Ansichten auseinander. So ist es nach Greve gleichgültig, ob ein rechtlicher Schutz vorliegt oder nicht, Winnewisser und andere dagegen schließen Rechte und rechtlich geschützte Verhältnisse aus. Auch wir vertreten die Ansicht, daß die mit Rechtsnatur ausgestatteten Werte als Ursachen und Träger des Unternehmungsmehrwertes nicht in Frage kommen, wenigstens nicht solange sie selbständig übertragbare Werte darstellen. Das primär Entscheidende ist nicht die Frage nach der rechtlichen, sondern nach der unternehmungsfunktionellen Natur, d. h. danach, ob der Wert nur aus der Synthese der Bestandteile zur Ganzheit der Unternehmung entspringt, ohne diese also weder existieren noch übertragen werden kann.

Auler bezeichnet in seiner Definition den Unternehmungsmehrwert als „Gesamtheit der . . . immateriellen Werte, welche den Ertrag in günstiger Weise beeinflussen." Vorher aber wurde er indentifiziert mit der Differenz zwischen Gesamtwert und Summe der Einzelwerte, das bedeutet aber, daß er im ersten Teil der Definition als Wirkung, nämlich der Tatsache, daß lebendiges Unternehmen mehr wert ist als ein Konglomerat von Einzelwerten, aufgefaßt wurde. Der zweite Teil läßt ihn dann aber wieder als Ursache (,,welche den Ertrag in günstiger Weise beeinflußt") erscheinen. Wir haben versucht diesen Misstand zu vermeiden, indem wir auch in der Definition auf den Kausalzusammenhang Rücksicht genommen haben[48]).

Zur Terminologie seien noch einige Bemerkungen angefügt. Uns scheint der von Auler erstmals angewande terminus technicus „Unternehmungsmehr- oder -minderwert" besonders gut geeignet,

48) „Die Ursache des Unternehmungsmehrwertes ist ein Komplex wirtschaftlicher Tatsachen . . ."

den Begriff der uns beschäftigenden Wertgruppe auszudrücken, denn er weist sofort darauf hin, daß es sich um einen der Unternehmung eigentümlichen Wert handelt, ⟨was z. B. der Ausdruck immaterielle Werte i. e. S. vollkomuen verschweigt⟩ daß er stets als Differenzwert evident wird und daß er ferner negativ und positiv sein kann. Gerade der letztere Umstand ist in terminologischer Hinsicht bemerkenswert, denn er gestattet in beiden Fällen mit analogen Wortbildungen auszukommen. Mohr, der für den Unternehmungsmehrwert den Ausdruck „zusätzlicher Ertragswert" vertritt, sieht sich, sobald dieser Wert ins Negative umschlägt, gezwungen von einem „Mindererträgs- oder Unternehmungsminderwert" zu sprechen. Auch Herrli, der für den Unternehmungsmehrwert die Bezeichnung „Façonwert" propagiert, muß für dessen negative Entsprechung auf den Auler'schen Terminus des Unternehmungsminderwertes zurückgreifen. Der Ausdruck Façon soll nach einer vielverbreiteten Ansicht lediglich den Aufbau oder die Organisation einer Unternehmung umfassen. Dies dürfte allgemein nicht zutreffen, wie die Untersuchung von Herrli beweist, die als weitere Façonelemente außerdem Kundschaft, Kredit und Geschäftsgeheimnisse angibt[49]⟩. Die angelsächsische Bezeichnung weist ihrer Wortbedeutung nach zu sehr auf die ertragssteigernde Momente hin und ist damit zu eng gefaßt.

Der in der Praxis wohl am häufigsten anzutreffende Ausdruck „Firmenwert" ist Mißdeutungen ausgesetzt, denn es liegt durchaus nahe, darunter das Recht auf die Führung eines bestimmten Firmennamens zu verstehen. Spricht man vom „Geschäftswert," dann sind die Auslegungsmöglichkeiten noch zahlreicher. Hier wäre man zunächst versucht anzunehmen, es handele sich um den Wert des Geschäftes im Ganzen. Von Staub[50]⟩ wird darunter der Wert verstanden, den ein Gegenstand für ein bestimmtes Geschäft hat. Im selben Sinne wendet ihn Rehm an[51]⟩.

Ausdrücke wie: „fiktive oder irreale Werte" erwecken leicht die Vorstellung, es drehe sich um gedachte, nur in der Vorstellung vorhandene Werte. Brauns[52]⟩ glaubt auf die Gefahr der Verwechselung mit den Korrekturposten der Bilanz hinweisen zu müssen, den transitorischen und antizipativen Posten, bei denen es sich tatsächlich um zweckbestimmte, gedankliche Konstruktionen handelt. Aus denselben Gründen muß die Bezeichnung „ideelle Werte" abgelehnt werden. Dieser Ausdruck ist insofern schlecht gewählt, als er weit mehr

49⟩ Herrli a. a. O. S. 45 ff.

50⟩ Staubs Kommentar z. Handelsgesetzbuch, Berlin Leipzig § 40, Anm. 3 S. 247.

51⟩ Rehm, H. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften. München 1903 S. 182.

52⟩ Brauns, a. a. O. S. 20.

umfaßt, als wir darunter verstanden wissen wollen. Um diesem Einwand zu begegnen, hat man den Kreis der erfaßten Werte dadurch eingeschränkt, daß man von „immateriellen Werten im engeren Sinne" sprach. Das scheint uns indessen keine glückliche Lösung.

Schmalenbachs „Kapitalisierungsmehrwert" berücksichtigt nur den Fall der Mehrwertbildung, ist also unvollständig. Wir halten diese Begriffsbezeichnung auch deswegen nicht für empfehlenswert, weil sie zu sehr an der Wertfindung haftet. Einmal hat die Berechnungsart mit dem Begriff als solchem unmittelbar nichts zu tun und ferner kennt man auch andere Methoden, um diesen Mehrwert zu ermitteln.

Am nächsten kommt Brauns, mit seinem Terminus „Geschäftsmehr- oder -minderwert" der von uns vertretenen Bezeichnung. Wir bevorzugen die Auler'sche Fassung, die außerdem noch von Mildebrath, von Winnewisser, in ihrer negativen Form auch von Mohr und Herrli vertreten wird, deswegen, weil sie uns umfassender scheint. Die Brauns'sche Bezeichnung stellt eine Bevorzugung der handelsmäßigen Unternehmen dar.

II. Teil:

A: Die Ermittlung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

I. Kapitel:

Zukunft und Vergangenheit in ihrer Bedeutung für die Wertfindung.

I. Abschnitt: Der Zukunftsertrag als Bewertungsmaßstab von primärer Bedeutung.

Auf die Bedeutung des Zukunftsertrages als den weitaus wichtigsten Bewertungsmaßstab hat vor allem Schmalenbach mit Nachdruck hingewiesen[1]. „Es kommt bei dem Werte der Unternehmung ebenso wenig wie bei anderen Sachen darauf an, was dieser Gegenstand gekostet hat, was er geleistet hat oder was sonst aus der Vergangenheit von ihm bekannt ist, sein Wert wird lediglich durch zukünftige Umstände bestimmt. Nur deshalb, weil wir nicht in die Zukunft sehen können und weil wir das für Zukunftsschätzungen nötige Material aus der Vergangenheit gewinnen müssen, hat das Vergangene für unsere Schätzungen Interesse." Dieser Satz enthält den eigentlich selbstverständlichen Hinweis darauf, daß der Erwerber einzig und allein an dem Zukunftsertrag interessiert ist. Die Möglichkeiten der zukünftigen Ertragsentwicklung bestimmen allein die Höhe des zu gewährenden Preises. (Dieser Satz gilt allerdings nicht uneingeschränkt). Auf diese an sich offenkundige Tatsache muß ausdrücklich hingewiesen werden, da die Gefahr besteht, daß die mechanische Anwendung schätzungstechnischer Methoden allzu leicht dazu verführt, diesen Gesichtspunkt außer Acht zu lassen. Manche in der Praxis üblichen Verfahren sind in dieser Hinsicht nicht einwandfrei. So schreibt z. B. Moral:[2] „Die Ermittlung des Wertes industrieller Unternehmungen geschieht durch Abschätzung ihrer Vermögensteile im einzelnen und durch Kalkulation des Reinertrages, welche sie in ihrem Zustand zur Zeit der Wertung erzielen können." Einen ebenso falschen Standpunkt vertritt Schreier, wenn er meint:[3] „Für den Verkäufer ist der Geschäftswert ein Entgelt

1) Schmalenbach, E. Finanzierungen. Leipzig 1928 S. 1.
2) Moral, F. Die Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen. Berlin 1923 S. 132.
3) Schreier a. a. O. S. 19.

für die Arbeit und Mühe, die er für den Auf- und Ausbau der Firma, für die Einführung auf dem Markte und sonstige Vorzüge aufgewandt hat." Wir halten diese Auslegung für falsch, denn der Geschäftswert kann ohne nachweisbare Arbeit und Mühe entstanden sein, dann dürfte der Verkäufer nichts dafür fordern, er kann trotz hoher Aufwendungen gleich null sein, dann wird der Käufer nichts dafür zahlen wollen. Schmalenbach bemerkt demgegenüber:[4] „Auch derjenige, der verkaufen will, muß, wenn er rein wirtschaftlich denkt, seine Kalkulation lediglich auf die Zukunft einstellen. Nicht das, was das Unternehmen in der Vergangenheit geleistet hat, geht im durch den Verkauf verloren, sondern dasjenige, was die Unternehmung in Zukunft noch leisten würde."

Es wäre verkehrt, wollte man behaupten, Schreier hätte die Bedeutung der Zukunft bei der Wertfindung des Geschäftswertes ganz übersehen. Dem Käufer gesteht er ohne weiteres zu, daß er sich in seiner Schätzung nach den zukünftigen Entwicklungsaussichten richtet. Dabei müßten in Betracht gezogen werden allgemeine und besondere Gefahren und Risiken der Branche und des Geschäftes, die augenblicklichen und zukünftigen Konjunkturaussichten, die Gestaltung der künftigen Konkurrenzverhältnisse, die weiteren Ausdehnungsmöglichkeiten, die wirtschaftliche Zukunft des Standortes usw.[5].

Wir verhehlen uns nicht, daß die Berücksichtigung der Forderung, den Zukunftsertrag als primären Bewertungsmaßstab zu verwenden, in der Praxis mit ungeheueren Schwierigkeiten verbunden ist. In vielen Fällen dürfte eine einigermaßen zuverlässige Schätzung des zu erwartenden Ertrags überhaupt unmöglich snin. Aber das ist für uns kein Grund von dieser Forderung zurückzutreten. Sehen wir uns bei der praktischen Berechnung gezwungen, von ihr abzuweichen, so werden wir uns wenigstens bewußt, daß das einen Kompromiß bedeutet und wir theoretisch einwandfreie Werte nicht erhalten können.

II. Abschnitt: Die Vergangenheit als Hilfsmaßstab bei der Bewertung.

Da es uns in den meisten Fällen nicht möglich ist, die zukünftige Entwicklung mit Sicherheit zu erkennen, müssen wir aus der Ver-

4) Schmalenbach a. a. O. S. 2.

5) Hier dürfte ein Hinweis auf die Rieger'sche Bewertungstheorie von Interesse sein. Nach R. bedeutet „bewerten", Vorausnahme des geldlichen Schicksals, d. h. auch Rieger erkennt im zukünftigen Ertrag den ausschlaggebenden Bewertungsfaktor. Rieger a. a. O. S. 213.

gangenheit gewonnene Werte für die Berechnung des Unternehmungs-mehr- oder -minderwertes heranziehen. Wir gehen diesen Weg, ohne daß wir unseren Grundsatz, daß nur zukünftige Geschehnisse, nur die zukünftige Entwicklung für die Bewertung maßgebend sind, fallen lassen. Wir sehen in der Vergangenheit lediglich den Maßstab für die Zukunft, nur dadurch gewinnt die Vergangenheit für uns eine mittelbare Bedeutung. Es liegt durchaus nahe, einen seit Jahren in verhältnismäßig konstanter Höhe erzielten Ertrag auch für die Zukunft als wahrscheinlich anzunehmen. Unser Standpunkt, daß die Vergangenheit nur als Schätzwert für die Zukunft von Belang ist, wird auch allgemein in der angelsächsischen Literatur vertreten[6]. Das spricht u. a. Dicksee aus:[7] „The past profits are only of importance as helping one to forecast the future."

Für die bedingungsweise Verwendbarkeit der Vergangenheit als Bewertungsmaßstab spricht folgende Ueberlegung. Zwar wird die Zukunft oft sehr viel anders, als man unter Berücksichtigung vergangener Verhältnisse glaubte annehmen zu dürfen, aber sagt Schmalenbach: „wenn die Wahrscheinlichkeit des Besser- und Schlechtergehens gleich ist, so ist es mathematisch durchaus richtig gedacht, wenn man für die Zukunft gleichen Fortgang des Geschäftes zugrundelegt[8]."

Wir werden uns stets darin erinnern müssen, daß die Zukunft in erster Linie entscheidend ist und die Vergangenheit als Hilfsmittel zu dienen hat. Diese Einstellung wird uns davor bewahren, unsere Berechnungen schematisch auf gerade zur Verfügung stehenden Vergangenheitswerten aufzubauen und uns Anlaß sein, die Frage zur Diskussion zu stellen, ob und inwieweit vergangene und zukünftige Unternehmungstätigkeit und Erträge sich gleichen werden. Das beste Ergebnis kann nur gefunden werden, wenn immer wieder der Sinn auf das *πάντα ῥεῖ* gelenkt wird; starres Festhalten an einem Schema darf es hier nicht geben.

II. Kapitel:

Die Grundlagen der Bewertung.

Bevor wir uns mit den Methoden zur Berechnung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes befassen, müssen wir in diesem Kapitel versuchen, die Bewertungsgrundlagen einer kritischen Betrachtung zu unterziehen, um zu sehen, wie weit sie für unsere

6) Vergl. Mildebrath a. a. O. S. 38.
7) Dicksee a. a. O. S. 90.
8) Schmalenbach a. a. O. S. 2.

Aufgaben tauglich sind. Bilanztheorie und -praxis kennen eine ganze Anzahl solcher Hilfsgrößen. Wir werden uns damit begnügen folgende zu untersuchen: Kostenwert, Gebrauchswert, Reproduktionskostenwert und Ertragswert.

I. Abschnitt: Der Kostenwert.

Viele Autoren sprechen statt allgemein vom „Kostenwert" vom „Anschaffungswert". Das stellt aber eine unnötige Beschränkung dar, denn der Anschaffungswert ist nur einer unter verschiedenen Kostenwerten. (Man denke an die Kosten selbthergestellter Anlagen, Einrichtungen usw.) In Bezug auf die Bewertung gehören sie in eine Kategorie und rechtfertigen daher eine gemeinsame Behandlung. Ihnen ist vor allem ein Merkmal gemeinsam, denn ihre Wertfindung basiert auf einem einzigen wertbildenden Element, den Kosten.

Der Anschaffungswert beruht auf den gezahlten Preisen (-Kosten), der Herstellungswert auf den im Betrieb enstandenen Kosten. Die Beliebtheit des Anschaffungskostenwertes ist leicht zu erklären. Der Anschaffungspreis ist in allen Fällen irgendwo niedergelegt. Selbst bei einfachster Gestaltung der Buchführung sind Aufzeichnungen greifbar, aus denen der Anschaffungspreis ersehen werden kann. Dank dieses Verzuges war „der Anschaffungspreis in der Praxis zunächst der einzige Bilanzwert und blieb es, solange eine effektive Inventur nicht durchgeführt wurde."[1] Aehnlich verhält es sich mit den Kosten für die im eigenen Betrieb hergestellten (und ge- und verbrauchten) Güter. Sie sind ohne große Schwierigkeiten aus der betrieblichen Rechnungslegung zu ersehen.

In den meisten Fällen ist es nicht betriebswirtschaftliche Ueberlegung, die zur Anwendung dieser Werte in der Bilanz führt, sondern Bequemlichkeit. So sagt Schmidt vom Anschaffungswert:[2] „Weil seine Ermittlung nahezu ohne Denken möglich ist, erfreut er sich allgemeiner Beliebtheit."

Wenn der Anschaffungswert von Betriebswirtschaftlern wie Schmalenbach als maßgeblicher Bilanzwert gefordert wird, so liegen dafür Gründe vor, die aus der Forderung, die Bilanz als Instrument zur Gewinnermittlung zu benutzen, zwangsläufig folgen. Darauf macht Isaak aufmerksam:[3] „Schmalenbach befürwortet den (die) Anschaffungswert (Bilanz) nicht aus Liebe zu diesem (dieser), sondern

1) Kovero J. Die Bewertung der Vermögensgegenstände. Berlin 1912 S. 92.
2) Schmidt, F. Unternehmungswert und Kapitalbemessung in der Goldmarkbilanz. Z. f. B. 1924 S. 209.
3) Isaac, A. Anschaffungswert- u. Tageswertbilanz. Z. f. B. Jg. 1924 S. 256.

aus der Besorgnis heraus, daß bei der Tageswertbilanz der Gewinn unwahr werden könnte."

Betrachten wir den Kostenwert vom Standpunkt unseres Problems, der Wertfindung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes, dann stellt sich heraus, daß er für diesen Zweck ungeeignet ist, so notwendig er auch für die Gewinnermittlung sein mag. Anschaffungspreise und Herstellungskosten ergeben zusammen addiert eine Summe von Kosten, nicht aber einen tatsächlichen Wert. Der Anschaffungspreis stellt höchstens im Augenblick der Anschaffung auch den Wert des Gutes dar, bezw. solange der Marktpreis auf dieser Höhe konstant bleibt. Da aber die Marktpreise durchaus dynamischer Natur sind, werden Marktpreis und buchmäßiger Anschaffungspreis sehr bald divergieren. Der Anschaffungspreis hat damit aufgehört, ein wirtschaftlicher Wert zu sein, er ist nur noch eine historische Rechnungsgröße. Beachtet man weiterhin, daß bei dem Verfahren, den Unternehmungswert (und damit auch den Mehrwert) als Summe von Anschaffungswerten zu errechnen, die Anschaffungspreise nicht nur aus einem, und zwar schon zurückliegenden, Zeitpunkt herrühren, sondern daß Preise aus den verschiedensten Wirtschaftskonstellationen darin zusammentreffen, dann darf ein wirklicher, heute noch gültiger Wert nicht erwartet werden. Hinzu kommt der weitere Nachteil, daß nach dem Anschaffungswertprinzip, Teile des Unternehmungsvermögens, die bei der Anschaffung oder Herstellung keine oder nur geringe Kosten verursacht haben und heute einen erheblichen Wert darstellen, nur in Höhe ihrer Kosten in die Rechnung eingehen. Diese Möglichkeit aber ist in besonderem Maße bei vielen Elementen des Unternehmungsmehrwertes gegeben. Auf diesen Umstand weisen Auler[4]) und Brauns[5]) übereinstimmend hin. Beide Autoren erwähnen in diesem Zusammenhang als Beispiel Konzessionen und Patente. Bei diesen tritt tatsächlich am augenfälligsten die Divergenz von Kostenwert als einer für uns bedeutungslosen rein historischen Rechnungsgröße und wirklichem heutigen Wert in Erscheinung.

Wenn wir den Kostenwert als ungeeignet ablehnen, so gilt das natürlich nur für den hier vorliegenden Sonderfall der Errechnung des Unternehmungsmehrwertes. Als Bewertungsgrundlage für die Jahresbilanz, besonders insoweit sie der Erfolgsermittlung dienen soll, ist er indessen von grundlegender Bedeutung

Aus den aufgezeigten Nachteilen der Kostenwerte geht hervor, daß sie als unmittelbare Grundlagen der Unternehmungsmehrwertberechnung ausscheiden müssen. Von Bedeutung sind sie indessen

4) Auler a. a. O. 728.
5) Brauns a. a. O. S. 26.

infolge ihrer leichten Erfaßbarkeit als Ausgangspunkte für eine exaktere Wertfindung. Es bleibt immer festzuhalten, daß vergangene Geschehnisse und Tatsachen für den Wert einer Sache nicht unmittelbar, sondern nur mittelbar bestimmend sind. Sie sind Schätzungshilfsmittel.

II. Abschnitt: Der Gebrauchswert.

Die Erkenntnis von der Ungeeignetheit des Anschaffungswertprinzips, oder wie wir zu sagen vorziehen, des Kostenwertprinzips hat schon frühzeitig nach einer besseren Lösung suchen lassen. Simon, Staub und Rehm haben die Lösung des Problems durch die Konstruktion des Begriffes „Gebrauchswert" bzw. „Geschäftswert" zu finden geglaubt. Simon geht von dem Standpunkt aus, die Bilanz habe „die Darstellung des Vermögens einer bestimmten Persönlichkeit" zur Aufgabe. Um das zu erreichen, darf der den Vermögensteilen beizulegende Wert nicht eine diesen innewohnende Eigenschaft, also etwas objektiv Festzustellendes sein, sondern die Bewertung hat unter dem Gesichtspunkt der subjektiven Geeignetheit eines Gutes zur Bedürfnisbefriedigung eines ganz bestimmten Wirtschaftssubjektes zu erfolgen. Den dergestalt gefundenen Wert nennt Simon dann den subjektiven, individuellen Gebrauchs- bzw. Veräußerungswert[6]).

Er teilt dabei, ausgehend vom Standpunkt des besitzenden Individuums, die Vermögensgegenstände in Veräußerungs- und Betriebsgegenstände ein. Maßgebend für die Bewertung der ersteren ist der individuelle Veräußerungswert, für die letzteren der individuelle Gebrauchswert. Zur Frage des individuellen Veräußerungswertes hat Simon eine klare Antwort nicht gegeben. Wir dürfen jedoch annehmen, daß darunter der wirklich zu erzielende Veräußerungspreis verstanden werden soll.[7]) Das bedeutet aber einen begrifflichen Widerspruch, denn der im Markt erzielte Preis ist stets das Ergebnis der Wertschätzungen mehrerer Wirtschaftsindividuen und ferner in der Regel durch objektive Gegebenheiten beeinflußt. Auch für die Berechnung des Gebrauchswertes werden keinerlei Anleitungen gegeben. Sobald die Frage der Wertbemessung seines „Gebrauchswertes" geklärt werden soll, läßt Simon diese Bezeichnung fallen und gibt statt dessen ein Rezept über die Errechnung des „individuellen Betriebswertes", unter dem er den Erwerbspreis

6) Simon, Veit. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien. Berlin 1899 S. 63 ff.

7) Vergl. Simon a. a. O. S. 360/361, 409, 472.

abzüglich der Minderung des Betriebswertes durch Abnutzung usw. verstanden wissen will. Auf diesem Weg kommt also der Anschaffungswert wieder in die Rechnung hinein. Passow nennt diesen Uebergang vom Gebrauchswert bezw. Betriebswert zum Erwerbspreis ein „salto mortale Simons".[8]

Einen ähnlichen individuellen Standpunkt vertritt Staub, jedoch mit der Abwandlung, daß er nicht den Gebrauchswert für den Inhaber, sodern den vom Standpunkt des individuellen Unternehmens als für die Bilanz maßgeblichen Wert betrachtet. Er spricht daher auch vom „Geschäftswert", um schon in der Bezeichnung auf diesen Umstand hinzuweisen.

In weitgehender Uebereinstimmung mit ihm argumentiert Rehm. Auch er ist Anhänger der Gebrauchswerttheorie und will die Bewertung nach Maßstab der Nützlichkeit der einzelnen Vermögensgegenstände für das jeweils in Frage stehende Unternehmen vornehmen. Ausdrücklich lehnt er eine Bewertung ab, welche die einzelnen Vermögensgegenstände als isolierte Teile ansieht. Er führt dazu aus:[9] „Maßgebend ist der Wert, welchen die Vermögensgegenstände als Bestandteil des fortbestehenden Geschäfts, also bei Veräußerung unter Fortbestand desselben als solchen haben, der Nutzwert, den die Betriebseinrichtungen auch für einen Dritten bei Fortbetrieb des Geschäfts durch ihn, also bei gleicher Benutzung hätten."

Versucht man nun zu erfahren, was Rehm sich des näheren unter seinem Gebrauchs- oder Geschäftswert vorstellt, so muß man eine andere Stelle seiner Untersuchung zum Verständnis heranziehen. Er befaßt sich dort mit det Bilanzierung des Unternehmungsmehrwertes, die er zwar ablehnt, aber nicht, weil er denselben für bilanzunfähig hält, sondern um seine Doppelbewertung zu vermeiden. Es heißt dort:[10] „Der wirtschaftliche Wert der Kundschaft, des Renommées, des Geschäftsgeheimnisses, eines ausgearbeiteten Projekts zeigt sich in dem vermehrten Absatz, der Wert eines Patents im Gleichen oder in einer Einsparung von Betriebsausgaben . . . Bilanzmäßig kommt aber alles dieses dadurch zum Ausdruck, daß . . . der Wert aller dieser Güter . . . sich schon in anderen, in der Bilanz enthaltenen Aktiven kundtut. Wollte man sie selbst noch mit einem Ansatz ins Aktivum setzen, so würde eine Doppelbewertung derselben stattfinden, und eine solche ist durch § 40 HGB verboten, indem nach ihm alle Vermögensgegenstände nicht über

8) Passow, R. Die Bilanzen der privaten Unternehmung. Leipzig 1910 S. 92.

9) Rehm, H. Die Bilanzen der A. G. München 1903 S. 60.

10) ders. a. a. O. S. 183 ff.

ihren wirklichen Wert angesetzt werden dürfen. Dächte man dies andererseits durch geringere Bewertung der anderen Aktiva vermeiden zu können, so wären diese unter ihrem wirklichen Gebrauchs- oder Veräußerungswert, in welcher der Wert jener immateriellen Vermögensgegenstände untrennbar mitenthalten ist, anzusetzen."

Diese Aufführungen geben uns einen wichtigen Fingerzeig. Rehm steht auf dem Standpunkt, daß das gewinnabwerfende Unternehmen einen größeren Wert darstellt, als er sich als Summe der isoliert bewerteten Vermögensstücke ergibt. Um dieser Tatsache des Unternehmungsmehrwertes Rechnung zu tragen, müssen die Vermögensgegenstände nach dem Maßstab dieses Mehrwertes Zuschläge zu ihrem gemeinen Wert erhalten und mit diesen in die Bilanz eingesetzt werden. Die Summe der zum Geschäftswert eingesetzten Vermögensteile muß demnach den Gesamtwert der Unternehmung ergeben. Es ist dann allerdings zwingende Notwendigkeit, daß Rehm eine gesonderte Bilanzierung des Unternehmungsmehrwertes ablehnt.

Nun ergibt sich aber die große Schwierigkeit, den Gebrauchswert für die einzelnen Vermögensteile zu ermitteln. Nehmen wir an, der Mehrwert einer Unternehmung bestimme sich nach dem erzielten überdurchschnittlichen Gewinn, dann dürfen wir weiter sagen, daß sich dann der Zuschlag auf den gemeinen Wert der Einzelteile nach dem durch diese erzielten Uebererträgen richten muß. Abgesehen von den Ungenauigkeiten, die sich durch Mehrwertverteilung auf die verschiedenen Aktiva ergeben, scheitert dieses Verfahren an seiner praktischen Undurchführbarkeit. Der Mehrwert ist Ausfluß einer organischen Verbundenheit von Gütern zu einer höheren Einheit, deren Wert durch Zugrundelegung des Ertrages möglicherweise festzustellen ist. Aber das ist nur durchführbar für die Vermögensteile in ihrer Gesamtheit.

Es zeigt sich, daß auf Grund des subjektiven Gebrauchswertes, der in Anlehnung an die österreichische Schule mit ihrer subjektiven Werttheorie noch von einer ganzen Anzahl von Wirtschaftstheoretikern wie Reisch-Kreibig[11] u. a. vertreten wird, eine einwandfreie Wertbestimmung nicht möglich ist.

III. Abschnitt: Der Reproduktionskostenwert.

Kostenwert (Anschaffungs- und Gestehungskostenwert) und Gebrauchswert haben wir als Grundlagen der Wertbestimmung für unseren Zweck ablehnen müssen. Eine bessere Eignung dürfte uns

11) Reisch-Kreibig. Bilanz und Steuer. Wien 1914

indessen der Reproduktionskosten- oder Wiederanschaffungswert bieten. Er stützt sich nicht auf vergangene, sondern gegenwärtige, heute gültige Preise. Damit kommen wir zu einem einheitlichen Wertansatz und zu Zahlen die dem heute tatsächlich gültigen Wert nahe kommen. Einen wirklichen Wert stellen sie noch nicht dar, denn dieser ist erst verhanden, wenn die Wiederbeschaffung eines Vermögensteils tatsächlich vollzogen ist. Die Feststellung des Reproduktionskostenwertes bietet für Güter, die einem lebhaften Markt- und Börsenverkehr unterliegen, keine nennenswerten Schwierigkeiten und kann mit ziemlicher Exaktheit durchgeführt werden. Der Wert der Anlagevermögensteile muß unter Berücksichtigung der Wertminderung durch Abschreibungen vom Marktwert richtiggestellt werden. Der Einwand, es sei praktisch unmöglich, den Wert einer veralteten, heute in dieser Form und Ausführung nicht mehr auf dem Markt erhältlichen Maschinenanlage oder ähnl. festzustellen, vermag die theoretische Grundlage der Forderung des Wiederanschaffungswertes als Bewertungsbasis nicht zu erschüttern. Für unseren Standpunkt spricht die Einheitlichkeit des Bewertungsgrundsatzes, seine Gegenwartsnähe und damit sein relativ große Exaktheit.

Schwierigkeiten werden sich allerdings immer ergeben, wenn es gilt ganze Unternehmungen zu bewerten. Hier gibt uns der Markt nur in den seltensten Fällen brauchbare Werte, da 1. der Verkehr in Unternehmungseinheiten nur gering ist und 2. bei der großen, nahezu unendlichen Verschiedenartigkeit heutiger Wirtschaftskomplexe ein Vergleich nur schwer möglich ist. Hier zeigt sich die Grenze der Gültigkeit des Reproduktionskostenwertes für unseren Zweck. Was die Errichtung eines Geschäftes gekostet hat, ist schon schwer zu bestimmen, was sie heute kosten würde, nahezu unmöglich festzustellen. Hier muß aber noch ein anderer Umstand in Betracht gezogen werden. Der Wert einer Unternehmung wird mitbestimmt durch die immateriellen Werte, durch den Unternehmungsmehr- oder -minderwert. Dieser ist aber durchaus keine eindeutige Funktion der aufgewandten Kosten; er erweist sich im Ertrag als existent und wird mit dessen Hilfe größenmäßig fixiert. Infolge seiner komplexen Natur können einzelne Elemente mit erheblichen Kosten geschaffen worden sein, andere Elemente können ohne meßbare, wieder andere ohne jegliche Aufwendungen entstanden sein. Der Reproduktionskostenwert einer Unternehmung ist daher immer nur ein Teilwert. Wir wissen: Der durch Addition von zweckentsprechend festgestellten Einzelwerten gefundene Gesamt- ⟨Summations⟩ Wert einer Wirtschaftseinheit ist nicht das, was wir unter dem Wert dieser

Wirtschaftseinheit verstehen wollen. Vielmehr handelt es sich um einen mehr oder weniger brauchbaren Hilfswert.[12]

Wenn auch der Reproduktionskostenwert allein zur Bewertung nicht ausreicht, so ist er doch der wichtigste Kostenwert. Um das Ziel der Gesamtbewertung und im Zusammenhang damit der Feststellung des Unternehmungsmehrwertes zu erreichen, bedarf es einer Kombination von Reproduktionskosten- und Ertragswert. Wird ersterer allein zur Wertfestsetzung herangezogen, so ergibt sich lediglich eine Summe von Zeitwerten. Winnewisser[13] weist darauf hin, daß Schmidt darin einen anderen Standpunkt vertrete, indem derselbe den wirklichen Gesamtwert durch Addition der Tagesbeschaffungswerte sämtlicher Vermögensteile erhalten wolle.[14] Uns scheint, daß Winnewisser hier einen falschen Schluß gezogen hat. Denn Schmidt spricht an der angezogenen Stelle von einem durch Addition zu erhaltenden Vermögenswert, der der Steuerveranlagung als Grundlage dienen könne. Daß Schmidt darunter nicht mehr verstanden wissen will, beweist er, wenn er an anderer Stelle die Feststellung macht:[15] „Der Reproduktionswert (= Summe der Vermögenswerte zur Tagesbeschaffungspreisen) der Unternehmung ist nicht der Vermögenswert des Ganzen, zu mindesten nicht in jedem Zeitpunkt. Er ist es nicht, wenn . . . der Ertrag so niedrig (hoch) ist, daß die Kapitalisierung des Gewinnes . . . einen Ertragswert ergibt, der unter (über) den Reproduktionswert der Unternehmung liegt."

IV. Abschnitt: Der Ertragswert.

Der Ertragswert wird uns eine weitere wichtige Grundlage der Bewertung sein. Das ist verständlich, denn wenn die Unternehmung ihre Aufgabe im Erzielen von Erträgen sieht, muß deren Höhe von ausschlaggebendem Einfluß auf ihren Wert sein. Das drückt Schmalenbach aus mit den Worten: „Der Wert einer Sache wird nur durch den Nutzen bestimmt, den sie zu erbringen vermag."[16]

Unter dem Ertragswert wollen wir den kapitalisierten Ertrag verstehen. Hier zeigt sich schon eine erste Einschränkung. Ertragswerte können ihrem Wesen nach nur für Gegenstände und Gebilde, die einen solchen abzuwerfen vermögen, konstatiert werden. Das sind Unternehmungen, ganze Wirtschaftseinheiten. Bei der Untersuchung des Gebrauchswertes haben wir gefunden, und daran müs-

12) Vergl. Schmalenbach, E. Finanzierungen. Leipzig 1928 S. 9
13) Winnewisser a. a. O. S. 127.
14) Schmidt, F. Organische Bilanz. Leipzig 1929 S. 332
15) ders. Zeitschrift f. Betriebswirtschaft Jg. 1924 S. 211
16) Schmalenbach a. a. O. S. 6

sen wir festhalten, daß der auf einen einzelnen Vermögensteil entfallende Ertrag nicht festzustellen ist.

Eine weitere Frage ist die: mit welchem Ertrag, dem vergangenen, gegenwärtigen oder zukünftigen ist die Kapitalisierung durchzuführen? Gemäß unseren Ueberlegungen (S. 36 f) müssen wir den Zukunftsertrag als maßgebend betrachten. Damit aber ist die ganze Problematik dieser Rechnung schon aufgezeigt. Die Zukunft ist unserer Erkenntnis nicht zugänglich. Hier hört exaktes Rechnen auf und wir müssen uns mit Schätzungen begnügen. Vergangenheit und Gegenwart müssen uns die Hinweise für die Beurteilung der zukünftigen Erträge liefern.

In der Praxis ist es vielfach üblich, die letzten 3—5 Jahreserträge der Berechnung zu Grunde zu legen und von diesen einen Durchschnittswert zu bilden. Das laufende Geschäftsjahr bleibt in diesem Fall meist außer Ansatz, da es schon zu stark von den bevorstehenden Transaktionen im Geschäft beeinflußt ist. Es geht allerdings nicht an, die Erträge, wie sie die Bücherabschlüsse ausweisen, ohne Korrekturen zu übernehmen. Um den Ertrag in der den Tatsachen möglichst entsprechenden Höhe zu erhalten, muß die Bildung und Wiederausweisung stiller Reserven beseitigt werden. Man wird weiter untersuchen, ob der eine oder andere Jahresertrag nicht durch Geschehnisse, die durchaus außerhalb des normalen Tätigkeitsbezirkes der Unternehmung liegen, beeinflußt worden ist. Der Ertrag muß dann dementsprechend richtiggestellt werden.

Aus diesen korrigierten Erträgen können wir die Entwicklungstendenz ersehen und feststellen, ob Neigung zu Unstetigkeiten besteht. Je nach der Beurteilung dieser Tendenzen werden wir die Ertragslinien der Gegenwart nach oben oder unten in die Zukunft hinein verlängern. Ein besonderes Augenmerk ist dabei auf die Konjunktureinflüsse zu richten. Man könnte versucht sein, sie dadurch berücksichtigen zu wollen, daß man der Durchschnittsertragsrechnung den Zeitraum einer ganzen Konjunkturwelle zugrundelegt. Es liegt aber auch auf der Hand, daß man eine Untersuchung über die Ergebnisse von 15 bis 20 Jahren praktisch wegen ihrer Umständlichkeit ausscheiden muß. Es kommt hinzu, daß sich die Unternehmung in diesem Zeitraum zu sehr in ihrer Struktur und Größe geändert haben kann, als daß man die Erträge eines solch langen Zeitraums für die Ermittlung des Durchschnittswertes benutzen könnte. Schmalenbach will deshalb die Konjunktureinflüsse durch selbständige Erwägung erfaßt wissen. Wenn die bereinigten Erträge eine Tendenz zum Steigen dartun, so muß eine weitere Überlegung angestellt werden. Es kann sein, daß durch die günstigen

Aussichten verlockt, auch andere Kapitalbesitzer diese Chancen wahrzunehmen trachten und ihre Mittel ebenfalls in diesem Geschäftszweig investieren. Es werden neue Unternehmungen der gleichen Art entstehen, das Verhältnis von Angebot und Nachfrage verschiebt sich, die Seltenheit, neben dem Nutzen das zweite konstitutive Wertelement[17]) wird geringer, die Preise sinken und die Erträge erleiden eine Einbuße. Haben wir in unserer Rechnung eine stete Aufwärtsentwicklung angenommen, so ist sie falsch gewesen.

Dieser Umstand, die Anticipation der unsicheren Zukunft, wird immer vorhanden sein. Daher kann der Ertragswert niemals ein mit mathematischer Sicherheit zu berechnender Wert, sondern immer nur Schätzwert sein. Zieht man weiter in Erwägung, daß die Basis unserer Rechnung, der Ertrag der letztvergangenen Jahre, durchaus kein eindeutig bestimmter Wert ist, dann wird das Unsicherheitsmoment noch größer; denn was unter dem Ertrag zu verstehen ist, läßt sich schon nicht leicht festlegen. Verstehen wir darunter den vom Einfluß der persönlichen Unternehmerleistung bereinigten Ertrag, so wird offenkundig, daß schon das Herausschälen dieses Einflusses große Schwierigkeiten bereitet. Von Bedeutung können auch Vermögenswertänderungen ein. Es taucht dann die Schwierigkeit auf, den aus dem Umsatz herrührenden Ertrag aus dem Gesamtertrag auszuscheiden, in dem die Wertänderungen des Vermögens noch enthalten sind[18]).

Außer den unter Umständen nicht leichten Feststellbarkeit des der Rechnung zugrundezulegenden Ertrags und der in der Schätzung der Zukunft liegenden Unsicherheiten, ist die Wahl des richtigen Kapitalisierungsfaktors eine Quelle weiterer Ungenauigkeiten. Empfehlenswert wird es auf jeden Fall sein, den landesüblichen Zinsfuß zunächst einmal als Ausgangspunkt zu benutzen. Dieser ist aber keine festliegende Größe. In Zeiten starker wirtschaftlicher Umwälzungen wie sie beispielsweise die Nachkriegszeiten in Deutschland waren, ist derselbe starken Schwankungen unterworfen. Doch nehmen wir das als eine Ausnahmeerscheinung an, die als überwunden gelten darf. Nun ist es aber keineswegs so, daß man diesen Zinsfuß ohne weitere Ausgestaltung und Modifizierung der Ertragswertberechnung zugrunde legen kann. Im Kapitalisierungszinsfuß muß das in der Zukunft liegende Risiko, das außer durch die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung noch durch die Branche,

17) Schmalenbach, E. Dynamische Bilanz. Leipzig 1933 S. 1.
18) Schmidt F. Organische Tageswertbilanz. Leipzig 1929. Ist Wertänderung am ruhenden Vermögen Gewinn? S. 278 ff.

die Betriebsform und -größe des einzelnen Unternehmens beeinflußt wird, — Konkurrenzgefahr — in Rechnung gestellt werden. So verfahren Moral und Lion. Lion[19]) begnügt sich mit einem Zuschlag von der einfachen Höhe des normalen Zinssatzes[20]). Moral fordert als Risikozuschlag das $1^1/_4$ bis $1^1/_2$fache des landesüblichen Zinsfußes[21]).

Durch dieses starre, formelhafte Verfahren werden die branchen- und unternehmungs-individuellen Risikomomente zu wenig berücksichtigt. Mellerowicz schlägt daher vor, jeweils von der besonderen Branchenrentabilität auszugehen und den Risikozuschlag davon abhängig zu machen[22]). Er geht dabei so vor, daß er die Unternehmungen nach ihren Risikograden aufteilt, die Kapitalschichtung (Eigenkapital, Fremdkapital usw.) und deren verschiedene Verzinsung berücksichtigend. Das Verfahren ist zu Vergleichszwecken sehr gut geeignet, doch muß davor gewarnt werden, es zum Schema werden zu lassen. Jede Unternehmung ist etwas Einmaliges, durchaus und immer individuell Verschiedenes; ein unbedingt fehlerfreies Rechnen mit Maßstäben, die aus fremden Wirtschaftseinheiten genommen sind, kann daher nicht erwartet werden.

Einen ähnlichen Gedankengang finden wir bei Auler: Er schreibt:[23]) „Man muß bei der Kapitalisierung des Ertrags den Zinsfuß zur Anwendung bringen, der sich in der betreffenden Unternehmung oder in Unternehmungen gleicher Art, Form und Größe als durchschnittlicher Rentabilitätssatz einer Reihe von Jahren (etwa 3—5) unter besonderer Berücksichtigung der gegenwärtigen Verhältnisse und der zu erwartenden zukünftigen Entwicklung ergibt".

Schmidt will den Reinertrag mit dem „normalen Zinsfuß des Bilanztermins"[24]) kapitalisieren. Das Risiko wird durch Absetzen einer ausreichenden Risikoprämie vom Ertrag berücksichtigt. Unter den normalen Zinsfuß versteht Schmidt, wie er in der Anmerkung zur Auler'schen Arbeit angibt[25]), den Zinsfuß für erste Hypotheken, „da dieser am freiesten von jedem Risikozuschlag ist." Eine eingehendere Behandlung dieser und anderer Verfahren braucht hier nicht gegeben zu werden.

Wir wollen feststellen: Eine Formel zur Errechnung des Kapitalisierungszinsfußes gibt es nicht. In erster Linie wird seine Höhe

19) Lion, M. a. a. O. S. 48.
20) Normaler Zinsfuß-höchsterzielbarer fester Landeszins (Reichsanleihe) ebenso Schubert, A. A. Der Gemeine Wert. Berlin 1925
21) Moral, F. a. a. O. S. 143.
22) Mellerowicz, a. a. O. S. 136
23) Auler a. a. O. S. 731
24) Schmidt a. a. O. S. 68
25) Zeitschrift f. Betriebswirtschaft 1927 S. 731

bestimmt durch den brancheüblichen Zinsfuß, der die Auswirkungen der Unternehmungsform, der Kapital-, Vermögens- und Risikoverhältnisse in sich vereinigt. Die zweite Bestimmungsgröße ist der landesübliche Zinsfuß. Zwischen diesen beiden nimmt der Kapitalisierungszinsfuß eine Mittelstellung ein.

Die Ermittlung des Ertragswertes ist, wie wir gesehen haben, mit großen Schwierigkeiten verbunden. Mehr als ein Näherungswert, als eine Wahrscheinlichkeitsgröße ist nicht bestimmbar. Es ist aber dennoch daran festzuhalten, daß wir trotz seiner Mängel nicht auf ihn verzichten können.

Wenn wir im vorhergehenden Abschnitt den Reproduktionskostenwert als einen Hilfswert erkannt haben, so gilt dasselbe vom Ertragswert. Eine zwangsläufige Abhängigkeit zwischen beiden besteht nicht. Wohl aber stehen sie in einem mittelbaren Zusammenhang, indem beide die Höhe des Gesamtwertes und damit des Unternehmungsmehrwertes, beeinflussen. Abwegig ist auf jeden Fall eine Identifizierung von Ertragswert und Gesamtwert, denn es ist offensichtlich, daß die vorhandenen Sachwerte dem Erwerber einer Unternehmung stets eine gewisse Sicherheit für sein investiertes Kapital bieten und auch dann der Unternehmung noch einen Wert verleihen, wenn keine Erträge mehr erzielt werden, der Ertragswert also auf Null gesunken ist. Das Sachvermögen ist auch insofern von Einfluß, als die ungeheuren Anlagen der modernen Industriebetriebe nur mit großem Kapitalaufwand erstellt werden können. Die Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung bilden einen Schutz gegen die Gefahr der Konkurrenz durch neuzuerrichtende Unternehmungen. Nicht oder nur wenig konkurrenzbedrohte Unternehmen aber haben einen höheren Wert.

Der Einfluß des Sachvermögens muß daher bei der Ermittlung des Gesamtwertes einer Unternehmung durch Berücksichtigung seines Reproduktionskostenwertes entsprechend berücksichtigt werden.

Der Ertragswert beruht auf dem gestifteten oder zu erwartenden Nutzen, der Reproduktionswert auf den aufgewandten oder aufzuwendenden Kosten. Kosten und Nutzen sind die beiden Pole, um die der wirkliche Wert, der Gesamtwert der Unternehmung oszilliert. Mit den Methoden seiner Errechnung werden wir uns im folgenden zu befassen haben.

III. Kapitel.

Die Methoden der Berechnung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

Grundsätzlich können wir die Berechnungsmethoden einteilen in: 1. Direkte und 2. indirekte Verfahren.

Das Wesen der direkten Verfahren besteht darin, daß man durch Multiplikation des Umsatzes oder Ertrages mit einer je nach dem Einzelfall verschiedenen Zahl den Unternehmungsmehrwert sofort erhält. Bei dem indirekten Verfahren ergibt sich die Berechnung aus dem Wesen des von uns behandelten Wertes. Wenn seine Eigenart darin besteht, eine Differenzgröße, nämlich Unterschied zwischen Gesamtwert des lebenden Unternehmungsorganismus und der Summe seiner einzelbewertenden Teile zu sein, dann können wir ihn auch als solchen auf dem Wege über Gesamtwert und Einzelwertsumme mittelbar berechnen.

Eine Erkenntnis kann hier vorweg genommen werden: Das Grundproblem der Berechnungsmöglichkeit des Unternehmungsmehrwertes liegt nicht in der Frage, welches die richtigere der beiden Methoden ist, sondern, wie Schubert bereits feststellte, vielmehr darin, wie man den Wert des Unternehmens als Ganzes zu berechnen hat[1]).

I. Abschnitt: Unmittelbare Verfahren.

Die unmittelbaren Verfahren zur Berechnung des Unternehmungsmehrwertes erfreuen sich dank ihrer Einfachheit großer Beliebtheit in der Praxis. Diese Art der Berechnung ist besonders in den angelsächsischen Ländern weit verbreitet. Man ist sich allerdings auch dort über die mit diesen zu sehr vereinfachenden Methoden verbundenen Nachteile im klaren. Tatsächlich aber gibt es Anwendungsgebiete, für welche auch mit ihnen durchaus zufriedenstellende Resultate zu erzielen sind. Wenn wir schon früher darauf hingewiesen haben, daß die direkten Verfahren das in einem Unternehmen arbeitende Kapital nicht berücksichtigen, so wird man überall da, wo dieses eine bedeutende Rolle spielt, auf die Bequemlichkeiten dieser Methode verzichten müssen. Die Hauptdomäne dieser Rechenart ist daher in den Kreisen kleiner Handelsunternehmungen zu suchen. Hier treten die Sachwerte stark in den Hintergrund. Bei der Berechnung kann man ausgehen vom Umsatz und vom Ertrag.

Befassen wir uns zunächst mit der Umsatzmethode. Sie stellt wohl die primitivste Art der Berechnung dar. Ihre zweckmäßigste Anwendung findet sie bei Unternehmungen, bei denen

1) Schubert, A.A. Die Errechnung des Geschäftswertes. Z. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis. Jg. 1926 S. 182.

man pro Umsatzeinheit mit einem bei allen fast gleichen Gewinn rechnen kann, wie Schlächtereien, Milchhandlungen, Gastwirtschaften, Bäckereien, Brauereien, Apotheken u. a. Betrieben. Bei diesen Unternehmungsarten ist die Verdienstspanne meist sehr gut bekannt, sodaß man aus der Menge des Umsatzes mit einiger Sicherheit auf den Gewinn schließen kann. Es wird dabei immer auf den bereinigten Umsatz abzustellen sein. Einmalig und nicht ständig wiederkehrende, also nur durch Zufall und Ausnahmezustände herbeigeführte Umsätze, wie z. B. solche aus Gebäude-, Grundstücks-, und Maschinverkäufen, Effektenumsätzen spekulativer Art, einmalige Beteiligungserträgnisse, Lotteriegewinne usw. müssen aus dem Umsatz ausgeschieden werden. Das gleiche gilt von Kommissionswaren, die schon im angegebenen Umsatz liegen, aber noch nicht verkauft oder auch noch nicht abgerechnet sind[2]).

Bei der Feststellung des Umsatzes ist stets mit Vorsicht zu Werke zu gehen. Die Wareneins- und -ausgänge, sowie die Anfangs- und Endbestände müssen an Hand der Belege geprüft werden. Man wird sein Augenmerk dabei auf die erzielten Durchschnittsgewinne richten, denn es wäre sehr wohl denkbar, daß durch ungesundes Unterbieten der Konkurrenz ein großer Umsatz erzielt worden ist, der bei Einhaltung des normalen Preisniveaus sofort wieder zurückgehen müßte. Ferner wird man sich nicht mit dem Umsatzzahlen des letztvergangenen Bilanzjahres begnügen, da hier immer mit der Möglichkeit gerechnet werden muß, daß die Bilanz im Hinblick auf den Verkauf frisiert ist. Wichtiger aber als dieser Umstand ist ein anderer. Nur aus dem Vergleich der (mengen- und wertmäßigen) Umsätze einer Reihe von Jahren lassen sich Unterlagen für die Zukunftsaussichten erhalten. Es hat sich gezeigt, daß man mit den Zahlen aus einem Zeitraum von 3 bis 5 Jahren in der Regel auskommt. Die Entwicklungstendenz ist daraus meist mit hinreichender Deutlichkeit zu erkennen. Gegen das Heranziehen eines längeren Zeitraums sprechen, außer Bequemlichkeitsgründen, die Erfahrungen, die uns zeigen, daß sich die Struktur eines Geschäftes in größeren Zeitabschnitten so zu verändern pflegt, daß ein Vergleich nicht mehr statthaft ist.

Es wird sich bei allen Berechnungen zeigen, daß wir mit Faktoren arbeiten müssen, die nur durch Schätzung zu erhalten sind. Das ist durch die Unmöglichkeit der Voraussehbarkeit der Zukunft bedingt. Dieser Nachteil ist daher nicht zu vermeiden.

Wenn wir die Umsatzmethode als zu unelastisch und als unzweckmäßig zur Berechnung des Unternehmungsmehrwertes, be-

2) Vergl. Schreier a. a. O. S. 26.

sonders kapitalintensiver Unternehmungen, ablehnen, so befinden wir uns in Uebereinstimmung mit der in der deutschen Literatur durchweg vertretenen Ansicht. Auch in den angelsächsischen Ländern wird der Umsatzmethode nur eine untergeordnete Bedeutung beigemessen[3]).

Eine weit größere Verbreitung und Anwendung hat die Ertragsmethode gefunden. Die Grundlage der Berechnung bildet der zukünftige Ertrag, der aus den Erträgen der vergangenen (meist 3—5) Jahre geschätzt werden muß. Die Prüfung beginnt zweckmäßig mit der Durchsicht der Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen, um zunächst einwandfreie Zahlenunterlagen zu gewinnen[4]). Anwendung findet das Verfahren vorzugsweise dann, wenn es sich um die Feststellung des Mehrwertes größerer Detailsgeschäfte, Hotel- und Gasthausbetriebe, kaufmännischer Handelsbetriebe mittleren Umfanges u. ä. handelt.

Zu den bekannteren deutschen Vertretern dieser Methode zählen Schönwandt, Berliner, Müller u. a. Schönwandt[5]) geht von der Ueberlegung aus, der für den Unternehmungsmehrwert gezahlte Preis, sei ein Entgelt dafür, daß sich der Käufer der Unternehmung die Aufwendungen und Anstrengungen erspart, die er bei Gründung eines eigenen Geschäftes für dessen Errichtung und Heranziehung der Kundschaft benötigen würde.

Mit Rücksicht auf die immer wieder verschiedenen Verhältnisse jedes Einzelfalls verzichtet er auf Angabe bestimmter Formeln für die Bewertung. Als höchsten Satz für den Mehrwert bezeichnet er das 3—4 fache der durchschnittlichen Rente der letzten 3—4 Jahre. Die Richtigkeit seines Bewertungsverfahrens hält er für erwiesen, wenn die um die Kapitalzinsen (errechnet mit dem landesüblichen Zinsfuß) des Kaufpreises verminderte Rente noch genügend groß ist, um eine Entschädigung des Käufers und des Risikos zu sein[6]). Schönwandt versteht unter Rente den bilanzmäßigen, von zufälligen Einwirkungen befreiten Reingewinn einschließlich Unternehmerlohn und Kapitalzins.

Rechtmann[7]) und Axer[8]) glauben unter der Rente bei Schönwandt den Reingewinn abzüglich der Arbeitsrente des Unterneh-

3) Vergl. Mildebrath a. a. O. S. 44.

4) Ueber Einzelheiten der Ermittlung des maßgeblichen Ertrags siehe Schreier a. a. O. S. 27.

5) Schönwandt, D. Bilanzunwahrheit Berlin o. J. S. 97 ff.

6) Schönwandt a. a. O. S. 99.

7) Rechtmann a. a. O. S. 109.

8) Axer, E. Der Verkaufswert industrieller Unternehmungen unter besonderer Berücksichtigung des ideellen Firmenwertes, Berlin 1932 S. 12.

mers verstehen zu sollen. Wir vermögen diesen Standpunkt nicht zu teilen.

Berliner[9] geht aus von dem durchschnittlichen Reinertrag der letzten Jahre, der im Hinblick auf die Entwicklungsaussichten der Zukunft zu variieren ist. Ferner ist bei der Feststellung des in der Vergangenheit erzielten Reingewinnes auf die Elimination ausserordentlicher Gewinne und Verluste zu achten. Da Berliner sich nur mit dem Unternehmungsmehrwert bei dessen Verkauf befaßt, weist er mit besonderem Nachdruck auf die Veränderungsmöglichkeiten hin, die der Reingewinn durch den Wandel der Besitzverhältnisse und Unternehmungsform erfahren kann. Etwaige zukünftige Mehrkosten für die Miete und Gehaltserhöhungen, für Mehrabschreibungen auf Anlagewerte, falls diese zu höheren als den Buchwerten des Vorbesitzers übernommen werden. Bei Umwandlung in eine Aktiengesellschaft sind die zukünftigen Mehrausgaben besonders groß. Ist der zu erwartende Reingewinn festgelegt, dann muß der Unternehmerlohn des Käufers abgezogen und der verbleibende Rest mit der Zahl von Jahren multipliziert werden, innerhalb deren er glaubt, ein neu zu gründendes Geschäft auf dieselbe Höhe zu bringen wie das zu kaufende Unternehmen. Das Ergebnis stellt dann den Unternehmungswert dar.

Aehnliche Gedankengänge finden sich bei Friedländer[10], Müller[11] und Fritz[12].

Einen wesentlichen anderen Weg versuchte Petersdorff zu gehen. Nach seiner Auffassung ergibt sich der Gesamtwert des „ideellen Wertes", indem man für jeden einzelnen der Bestandteile, welche an dem Tage, für den die Bewertung erfolgt, den ideellen Wert ausmachen, 1. die voraussichtliche Dauer der Nachwirkung, 2. die von der Nachwirkung dieser Bestandteile erwartete Erhöhung des Reinertrages für jedes Jahr der voraussichtlichen Nachwirkung ermittelt und die so gefundenen Beträge zusammenzählt. Da es sich dabei um Zukunftserträge handelt, muß ihr heutiger Wert durch Diskontierung gefunden werden[13].

Der praktischen Handhabung des Petersdorff'schen Verfahrens stellen sich unüberwindliche Schwierigkeiten entgegen. Für praktische Fälle ist dieser Weg ungangbar und man wird vergeblich versuchen, die von Petersdorff geforderten Einzelberechnungen für die Mehrwertelemente einigermaßen genau durchzuführen.

9) Berliner a. a. O. S. 12 ff.
10) Friedländer, Zeitschr. Organisation Jg. 1921 S. 78.
11) Müller a. a. O. S. 300.
12) Fritz, Kapitalisierung d. Geschäftsertrags in: Z. f. H. F. 7. Jg. S. 39, 132.
13) Petersdorff a. a. O. S. 65.

Ein Nachteil ist allen Verfahren zur direkten Ermittlung des Unternehmungsmehrwertes gemeinsam. Sie vernachlässigen den Wert und Einfluß der eingesetzten Sachgüter. Es ist aber durchaus nicht gleichgültig, mit welchem Einsatz von Kapital, Umsatz oder Ertrag einer Unternehmung erarbeitet wurde.

II. Abschnitt: Mittelbare Verfahren.

In unserer Definition des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes haben wir auf dessen Differenzcharakter hingewiesen. Diese Eigenschaft wird uns die geeignete Grundlage für seine Berechnung liefern. Wir haben dort festgestellt, daß er sich darstelle als Unterschied zwischen Unternehmungsamtwert und Summe der einzelbewerteten Aktivposten abzüglich der Schulden. Als brauchbare Rechnungselemente haben wir Ertragswert und Reproduktionskostenwert kennen gelernt. Mit ihrer Hilfe werden wir die Berechnung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes durchführen können.

Die innige Verbundenheit zwischen Ertrags- und Kostenwert geht aus einer einfachen Erwägung hervor. Kein Unternehmer wird daran denken, eine Fabrik zur Weiterführung des Unternehmens zu erwerben, welche mit ungenügendem Ertrag oder mit Verlust arbeitet und dafür den gesamten Reproduktionskostenwert als Kaufpreis zu zahlen, sondern er wird die Berücksichtigung des niedrigen Ertragswertes fordern. Auf der anderen Seite ist es nicht gleichgültig, ob und in welchem Umfang wertvolle Anlagegüter vorhanden sind. Hohe Anlagewerte stellen immer eine gewisse Sicherheit für das angelegte Kapital dar. Und es wird niemand behaupten wollen, daß ein Unternehmen mit ausgedehnten Fabrikanlagen, Grundstücken, Gebäuden usw. vollkommen wertlos sei, weil es z. Zt. ohne Gewinn arbeite.

Für die Berechnung des Gesamtwertes einer Unternehmung und ihres Mehr- oder Minderwertes sind eine Reihe von Verfahren entwickelt worden.

Auler [14]) führt dafür drei Methoden an: 1. „Man stellt den Zukunftsertragswert der Unternehmung dem Reproduktionswert der Realien (d. h. der Summe der Wiederbeschaffungswerte von Grundstücken, Gebäuden, Maschinen . . . Forderungen usw. abzüglich der Schulden) gegenüber. Die halbierte Differenz zwischen dem Zukunftsertragswert und dem (Teil) -reproduktionswert der Realien stellt den Unternehmungsmehrwert dar.[15]) Der Zukunftsertragswert

14) Auler a. a. O. S. 733.
15) Entsprechend dem Verfahren v. Schmalenbach Finanzierungen S. 16.

wird durch Kapitalisierung des Ertrages ‹Kapitalisierungszinsfuß = durchschnittlicher Rentabilitätssatz der in Frage stehenden Unternehmung bzw. Unternehmungsgruppe für eine Reihe von Jahren ‹meist 3—5› unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Verhältnisse und der zukünftigen Entwicklung› ermittelt."

Man kommt zum selben Ergebnis, wenn man zuerst den Gesamtwert als Mittelwert von Zukunftsertrag — und Reproduktionskostenwert der Realien bildet und letzteren dann hiervon abzieht.

Das Verfahren den Gesamtwert als arithmetisches Mittel zu errechnen, ist mit Vorschrift anzuwenden. Axer bemerkt dazu:[16] „Im allgemeinen darf man ein arithmetisches Mittel nur dann anwenden, wenn es sich um verwandte Zahlenwerte handelt, welche die Zählgüter restlos erfassen müssen. Ist das der Fall, wenn man den Ertragswert und den Kostenwert unbesehen zusammenwirft? Diese Frage muß verneint werden; man würde einen Gesamtwert und einen Teilwert des gemeinsamen Zählgutes addiert haben, also Größen mit ungleichen Nennern."

Die Methode des arithmetischen Mittels ist in der Schätzungspraxis für die Wertberechnung bebauter Grundstücke schon seit langem bekannt. Das Verfahren hat hier seine Berechtigung deswegen, weil in diesem Fall der Kostenwert im Grunde genommen nichts anderes ist als ein Ertragswert. Der Kapitalist wird nicht bauen, wenn er sich nicht vorher eine Rentabilitätsberechnung gemacht hat.

Die Zusammenhänge zwischen Ertrags- und Reproduktionskostenwert sind bei industriellen Unternehmungen von außerordentlicher Kompliziertheit und Vielfalt. Es hängt ganz vom Einzelfall ab, welcher von beiden Werten von größerem Einfluß auf den Gesamtwert ist. Man muß sich daher davor hüten, die Berechnung nach einem festen Schema ohne nähere und eingehende Untersuchung der individuell gegebenen Verhältnisse durchzuführen.

2. Bei dem 2. Verfahren[17] geht Auler so vor, daß er die auf den Unternehmungsmehrwert entfallende Rente mit einem höheren Zinsfuß kapitalisiert als demjenigen, mit welchem die Realwerte verzinst werden. Zum besseren Verständnis sei das von Auler gegebene Beispiel angeführt:

16› Axer a. a. O. S. 22.
17› Vergl. Fritz a. a. O. S. 39 u. 138.

Zu erwartender Ertrag	RM. 200.000
davon ab 4% Zinsen vom Werte der Realien in Höhe von RM. 3.000.000	120.000
Zinsen des Unternehmungsmehrwertes	RM. 80.000
Diesen Betrag kapitalisiert:	$\frac{80.000 \times 100}{5}$
	= RM 1.600.000

Nimmt man zur Berücksichtigung der Konkurrenzgefahr davon, wie oben, die Hälfte, dann ergibt sich für den Unternehmungsmehrwert der Betrag von RM. 800.000. Wenn hier wieder das arithmetische Mittel als tatsächlicher Unternehmungsmehrwert angenommen wird, so gilt hierüber sinngemäß das zu dem vorigen Verfahren Gesagte.

3. Das dritte von Auler angegebene Verfahren braucht hier nicht behandelt zu werden. Da bei jeder Methode die Problematik in den Zukunftsschätzungen liegt, kann ein Streit über die Rechenmanipulationen nur von untergeordneter Bedeutung sein. In der Hand des erfahrenen und die Besonderheiten des speziellen Falls gut erfassenden Praktikers liefern sie alle durchaus brauchbare Ergebnisse.

Eine ausführliche Darstellung dieser und ähnlicher Methoden findet sich bei Rechtmann[18], Schreier[19], Axer[20], Mellerowicz[21], Moral[22] und Petersdorff[23].

Auf eine Bewertungsmethode sei indessen noch eingegangen. Sie macht den Börsenkurs zur Grundlage ihrer Berechnung. Es wird dabei angenommen, daß der Börsenwert gewissermaßen den Gesamtwert darstellt. Im Entwurf zum Reichsbewertungsgesetz wird darüber bemerkt: „In dem Börsenkurs drückt sich unter normalen Verhältnissen der Wert aus, den das unterrichtete Publikum dem Unternehmen beimißt, der Kurs wird maßgebend beeinflußt durch das Angebot und die Nachfrage aus solchen Kreisen, die dem Unternehmen nahestehen und die Vermögensverhältnisse und seine Gewinnaussichten zu beurteilen vermögen . . . . Der Börsenkurs enthält den Ausdruck des Werturteils sachkundiger Kreise über den Gesamtwert eines Unternehmens, bei dessen Bildung außer den sichtbaren Werten, Forderungen und Schulden, die sonst schwer schätzbaren Werte, wie die der Firma, der Kundschaft usw. in

18) Rechtmann a. a. O. S. 110. ff.
19) Schreier a. a. O. S. 37 ff.
20) Axer a. a. O. S. 14 ff.
21) Mellerowicz a. a. O. S. 149 ff.
22) Moral a. a. O. S. 128 ff.
23) Petersdorff a. a. O. S. 43 ff.

Rechnung gezogen sind. Die Summe der Börsenkurswerte eines Unternehmens würde daher den Wert darstellen, mit dem sich gewissermaßen die Wirtschaft selbst gegenseitig bewertet".[24])

Unter den Wirtschaftswissenschaftlern hat sich unter anderen Schmalenbach diese Auffassung zu eigen gemacht. Seine Ansichten blieben jedoch nicht unwidersprochen. Auler[25]), Nicklisch[26]), le Coutre[27]), Schubert[28]) u. a. haben die Methode als ungeeignet abgelehnt.

Man muß sich vergegenwärtigen, daß die Aktie einerseits einen Anteil am Vermögen der Gesellschaft darstellt und andererseits einen verhältnismäßigen Anspruch auf den tatsächlichen bezw. den ausgeschütteten Gewinn. Vermögen und Gewinn sind die Faktoren, die den Gesamtwert bestimmen. Versucht man an Hand der üblichen veröffentlichten Bilanzen zu einer größenmäßigen Fixierung dieser Komponenten zu gelangen, dann ist das nur sehr schwer, wenn nicht gänzlich unmöglich. Die Börse hat keine exakten Grundlagen zur Verfügung, sie müssen durch Schätzungen und Mutmaßungen ersetzt werden. Im Vordergrund der börsenmäßigen Bewertung steht der Ertrag, jedoch nicht in seiner objektiven Höhe, sondern nur insoweit, als er auf die zu gewährende Dividende von Einfluß ist. Sinken die Erträge stark ab, und werden keine Dividenden verteilt, dann macht sich der Einfluß der Vermögenswerte stärker bemerkbar. Durch ihr Vorhandensein wird ein Absinken der Kurse auf Null verhindert.

Die Kursbildung an der Börse hängt nun aber, wie das für eine Verwendung der Börsenkurse zur Gesamt- und Mehrwertbestimmung nötig wäre, nicht nur von den relativ objektiven Wertkomponenten: Ertrag und Sachwert, ab. Vielfach stellen die Kurse etwas ganz anderes als das gewissenhafte Urteil unterrichteter Kreise über den Gesamtwert dar. Mannigfache Umstände können das verhindern. Majoritätskämpfe, Spekulationsverkäufe und schnelle Realisierung großer Aktienbündel können die Kurse absinken lassen und so zu einer offenbaren Unterbewertung führen[29]). Eine weitere Ablenkung kann die allgemeine politische und wirtschaftliche Lage, die Lage am Geld- und Kapitalmarkt, Kaufkraftänderung bewirken.

24) Entwurf zum Reichsbewertungsgesetz S. 41. f.
25) Auler a. a. O. S. 731.
26) Nicklisch, H. Wirtschaftliche Betriebslehre 6. Auflage Stuttgart S. 146.
27) le Coutre, W. und Altenloh R. Steuerbilanz und Goldbilanz. Leipzig 1924 S. 55.
28) Schubert a. a. O. S. 113.
29) Vgl. Reichsbewertungsgesetzentwurf.

Das alles wirkt zusammen, um die Kursgestaltung zu verwirren. Der Aktienkurs wird daher nur selten den inneren Wert der Anteile darstellen. Eine Verbesserung wäre nur durch grundlegende Veränderungen der Bilanzierungsvorschriften und eine Wandlung der Bilanzierungsgrundsätze der Praxis zu erreichen, nur dann, wenn aus den öffentlich ausgelegten Bilanzen die wirklichen inneren Verhältnisse der Unternehmung ersichtlich würden. Solange hier kein Wandel eintritt, kann der Börsenwert nicht als geeignetes Instrument für unsere Rechnungszwecke betrachtet werden.

Abgesehen von diesen Nachteilen, die durch zweckendsprechende Bilanzmethoden weitgehend ausgeschaltet werden könnten, ist die Börsenwertmethode mit einem weiteren Nachteil verknüpft, die in ihrer beschränkten Anwendungsmöglichkeit besteht. Sie ist nur für Unternehmungen brauchbar, deren Aktion an der Börse notiert werden.

B: Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert in der Bilanz.

Bevor wir uns mit der Frage der bilanzmäßigen Behandlung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes befassen, müssen wir, mit Rücksicht auf die verschiedenartige Behandlung, die er je nach der Art seiner Entstehung erfahren hat, erst eine Einteilung vornehmen. Man hat danach unterschieden:

1. einen derivativen, d. h. einen mit besonderen Kosten erworbenen,
2. einen originären, d. h. einen selbstgeschaffenen Unternehmungsmehr- oder -minderwert.

Letztere erfährt eine Unterteilung in:

a. den durch besondere feststellbare Kosten selbst geschaffenen,
b. den ohne besondere Kosten im Laufe der Zeit von selbst entstandenen Unternehmungsmehr- oder -minderwert.

Die Unterscheidung in derivativen und originären Unternehmungsmehr- oder -minderwert ist vorgenommen worden, weil die Frage nach der Bilanzierungsart und -fähigkeit, je nachdem ob sich um ersteren oder letzteren handelte, verschieden beantwortet wurde. Das bedeutet aber nicht, daß ein Wesensunterschied zwischen beiden besteht.

I. Kapitel.

Die älteren Bilanztheorien und die Stellungnahme ihrer Vertreter zu dem Problem der Bilanzierung des Unternehmungs-mehr- oder -minderwertes.

Bei der Untersuchung der Frage, ob und wie der Unternehmungsmehr- oder -minderwert in der Bilanz erscheinen soll, muß von vornherein geklärt werden, um welche Art von Bilanz es sich dabei handelt. Da es in vielen Fällen übersehen wird, daß der sogenannten „Bilanz" die verschiedensten Aufgaben zugemutet werden, ist es unmöglich zu einer allgemeinen Forderung der Bilanzierung oder Nichtbilanzierung zu gelangen. Erst wenn sich die streitenden Parteien über den Zweck und die Aufgabe der Bilanz geeinigt haben, können sie weitergehen und sagen, aus dem von uns als maßgebend angesehenen Bilanzzweck folgt die Notwendigkeit der Aktivierung bezw. der Nichtaktivierung und es folgt weiter daraus die Art und Höhe der Bewertung.

Ueber die Zwecke, denen die Bilanz zu dienen hat, gehen die Meinungen auseinander. Ausgehend von den jeweils geforderten Bilanzaufgaben, sei es Vermögensdarstellung, sei es Erfolgsermittlung, sind eine Reihe von Bilanztheorien entstanden.

Einen wesentlich anderen Standpunkt hat in dieser Beziehung Rieger eingenommen. Seine Bilanzlehre ist eine Lehre vom Wesen der Bilanz. Was und wie bilanziert wird, ergibt sich aus ihrem Wesen als einer „fingierten Totalrechnung". Wegen der Bedeutung der Rieger'schen Auffassung werden wir uns in einem besonderen Kapitel näher damit befassen.

Im folgenden wird es uns darum zu tun sein, die Bilanzierungsfähigkeit vom Standpunkt der verschiedenen Bilanztheorien zu untersuchen.

Ueber den materiellen Zweck der Bilanz haben sich zwei bezw. drei Haupttheorien herausgebildet und jede von ihnen hat ihre Anhänger und Gegner. Als erster hat Schmalenbach eine „systematische, aus einem klar erkannten und logisch begründeten Grundgedanken entwickelte Bilanzlehre geschaffen."[1] Seine Grundforderung ist Feststellung des Erfolgs. Die Schmalenbach'sche Lehre ist unter den Namen „Dynamische Bilanz" weithin bekannt worden. Neben ihr steht die „Statische Bilanz", eine Lehre, die die Einheitlichkeit der Schmalenbach'schen vermissen läßt. Sie stellt mehr eine Zusammenfassung praktischer Verfahrensmaßnahmen dar, mit

1) Hwb. d. B. Art: Bilanztheorien. Sp. 1414.

dem Zweck, das Vermögen einer Unternehmung in einem bestimmten Zeitpunkt zur Darstellung zu bringen. Eine Mittelstellung nimmt die in der Hauptsache von Schmidt vertretene „Organische Bilanzlehre" ein. Sie will beiden Zwecken gerecht werden. Die Bilanz soll demnach sowohl ein Instrument der Erfolgsermittlung als auch der Vermögendarstellung sein.

Man pflegt die Theorien einzuteilen in monistische und dualistische. Die Monisten verlangen von der Bilanz, daß sie einem einzigen Zweck zu dienen habe. Dynamiker sehen diesen Zweck in der Erfolgsrechnung, die Statiker in der Vermögensrechnung. Die Dualisten vertreten den Standpunkt, die Bilanz müsse und könne beiden Zwecken dienstbar sein. Sie glauben die Bilanz so ausgestalten zu können, daß die Frage nach dem erzielten Erfolg ebenso wie die nach dem Vermögensbestand zu beantworten sei.

I. Abschnitt: Monistische Bilanztheorien.

a. Die statistische Bilanzauffassung.

Wie bereits erwähnt, ist die Lehre von der statistischen Bilanz ihrem Ursprung nach keine einheitliche Theorie, sondern sie stellt eine Zusammenfassung von Bilanzierungsregeln dar, die vor Schmalenbach allgemein anerkannt waren.

Nach Ansicht der Statiker handelt es sich bei der Bilanz um die Darstellung eines Zustandes, in ihr findet der Status der Unternehmung seinen zahlenmäßigen Ausdruck. Ein beliebiger Augenblick, der Bilanzstichtag, wird heraus gegriffen, der Stand der Vermögensverhältnisse untersucht und in die Bilanz eingestellt, mit anderen Worten: Die Bilanz ist ein nach bestimmten Grundsätzen geordnetes Inventarium. Es handelt sich zunächst nur darum, Aktivvermögen und Schulden möglichst genau zu übersichtlicher Darstellung zu bringen. Aufgabe und Zweck der statistischen Bilanz ist die Vermögensfeststellung. Wenn sie darüber hinaus noch der Ermittlung des Gesamtgewinnes dienen kann, so ist das von durchaus sekundärer Bedeutung.

Die statische Bilanz nimmt keine Rücksicht auf den Einfluß der wirkenden Kräfte der die Unternehmung umgebenden Marktwirtschaft. Ihre Denkweise ist typisch substantiell und darum sind das Recht und seine Interpreten in ihrer Einstellung zu Gunsten der Gläubiger der Unternehmung die wichtigsten Vertreter der Statik.

Ueber die Entwicklung der statischen Bilanzlehre bemerkt Hoßfelder:[2] „Im Gegensatz zur dynamischen Auffassung ist die statische

2) Hoßfelder, Georg. Versuch einer allgemeinen Bilanztheorie. München 1933 S. 40.

von vornherein nicht an bestimmte Autoren geknüpft . . . diese Bilanzmeinung ist zuerst aus pädagogischen Erwägungen heraus von den Buchhaltungslehrern des beginnenden 19. Jahrhunderts vorbereitet worden . . . als eigentlicher Beginn einer streng einseitig statischen Auffassung hat das Jahr 1861 ⟨AHGB⟩ zu gelten. Sie wurde dann von den Juristen aufgenommen, auf die sich wiederum die meisten nachfolgenden Buchhaltungs- und Bilanzschriftsteller stützten."

Die bekanntesten Vertreter der statischen Bilanzauffassung sind Nicklisch[3]), Osbahr[4]), Schär[5]), Berliner[6]), Gerstner[7]), le Coutre[8]) u. a.

Diese und die juristischen Schriftsteller sind in Bezug auf die Aktivierung des derivativen Unternehmungsmehrwertes einig; es ist das auch ohne weiteres verständlich, denn dieser stellt zweifellos einen Vermögenswert dar. Wenn die Bilanz aber das Vermögen der Unternehmung ausweisen soll, darf dieser Wert auf der Aktivseite nicht fehlen.

Das Gesetz gestattet die Aktivierung des derivativen Unternehmungsmehrwertes in Höhe seiner Erwerbskosten. Wir wollen jedoch darauf hinweisen, daß damit den Forderungen einer wahren Vermögensbilanz noch nicht genügt ist. Sie muß, wenn sie richtig aufgestellt ist, den Gesamtwert der Unternehmung ergeben. Bei der Jahresbilanz ist das der Wert der Unternehmung im ganzen; er ist es ferner bei der am Ende der Unternehmungstätigkeit aufzustellenden Bilanz, dann, wenn die Unternehmung als ganzes durch Verkauf in andere Hände übergeht. Wird die Unternehmung dagegen aufgelöst, dann ist ihr Gesamtwert gleich der Summe der einzel veräußerlichen Vermögenswerte.

Wenn die Jahresbilanz, die für unsere Auseinandersetzungen grundsätzlich nur in Frage kommt, den Wert der Unternehmung im ganzen richtig anzeigen soll, dann muß der Unternehmungsmehrwert aktiviert werden und zwar in seiner zur Zeit der Bilanzierung festgestellten Höhe. Für die Wertfindung der materiellen Vermögenswerte gilt grundsätzlich das gleiche; auch sie müssen zum Tageswert bilanziert werden. Anschaffungspreise sind Kostenwerte, die bei der statischen Bilanz höchstens als Anhaltspunkte für die Neubewertung dienen können.

---

3) Nicklisch, Heinrich. Wirtschl. Betriebslehre Stuttgart 1922.
4) Osbahr, Wilh. Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung Berlin 1918.
5) Schär, J. F. Buchhaltung und Bilanz, Berlin 1921.
6) Berliner, M. Buchhaltung u. Bilanzlehre, Hannover 1911.
7) Gerstner, Paul. Bilanzanalyse Berlin 1925.
8) le Coutre, Walter. Grundzüge der Bilanzkunde Bd. I Leipzig 1922. Bd. II Leipzig 1924.

Die Praxis, die doch sehr weitgehend von statischen Gesichtspunkten beeinflußt ist, zeigt auffälligerweise nur selten einen Bilanzposten „Unternehmungsmehrwert" — wenigstens darf das von Deutschland festgestellt werden. Der Grund für dieses Verhalten liegt in der Ansicht, daß die Einstellung nicht greifbarer, immaterieller Werte der Kreditfähigkeit der Unternehung abträglich sei. Die Praxis lehnt also die Aktivierung nicht ab, weil sie das theoretisch für fasch hält, sondern nur aus finanzierungspolitischen Gründen. Wenn sie allerdings den Ausweg der Verteilung des gekauften Mehrwertes auf die Anlagewerte benutzt, so ist dieser Mißbrauch schärfstens abzulehnen. Simon charakterisiert dieses Vorgehen mit den Worten: „Dies ist aber Heuchelei. Wird materiell für die Uebernahme der Firma, der Kundschaft usw. ein besonderer Preis bezahlt, so muß er auch formell zum Ausdruck kommen."

Findet die Bilanzfähigkeit des derivativen Geschäftsmehrwertes bei den Statikern volle Zustimmung, so liegen die Verhältnisse beim originären Mehrwert undurchsichtiger und widersprechender. Die überwiegende Mehrzahl der statisch eingestellten Betriebswirtschaftler und Juristen lehnt die Aktivierungsmöglichkeit ab. Und zwar auch dann, wenn es sich um einen Mehrwert handelt, für den besondere buchmäßig feststellbare Aufwendungen gemacht wurden. Das Kriterium der Bilanzfähigkeit ist nach Ansicht der älteren Schule die erwiesene Verkehrsfähigkeit, d. h. nur der tatsächlich vollzogene Verkauf oder Erwerb. Hiergegen bemerkt Herrli mit Recht:[9] „Die logische Folge wäre, daß jedes Gut, das seine Verkehrsfähigkeit durch Eigentumswechsel nicht bewiesen hätte, keinen Vermögensgegenstand bilden könnte und zwar Eigentumswechsel mit sichtbarem Aufwand . . ."

Die Stellungnahme der älteren betriebswirtschaftlichen Literatur gegen die Bilanzierung des originären Unternehmungsmehrwertes erklärt sich aus der stark juristisch beeinflußten Denkweise, die dazu führte die Forderungen der Juristen ziemlich kritiklos zu übernehmen.

Um zu einer klaren Entscheidung zu kommen, muß das Problem vom Standpunkt der Unternehmungsrechnung untersucht werden, in derem Rahmen die Bilanz — nach Ansicht der Statiker — das Instrument zur Ermittlung und Darstellung des Vermögens ist. Nun geht aber unsere Ansicht durchaus dahin, daß auch der mit Kosten selbstgeschaffene Unternehmungsmehrwert ein Vermögensbestandteil ist und damit auch ein Bilanzaktivum bilden muß. Der selbstgeschaffene Mehrwert hat denselben Erfolg wie der gegen geldlichen Aufwand gekaufte. Weshalb Staub, der auch rein wirtschaftliche

9) Herrli a. a. O. S. 108.

Güter für aktivierbar hält, wenn „man sie von einem Dritten erworben hat und für ihren Erwerb Aufwendungen gemacht worden sind", diese Einschränkung für notwendig hält, wird von ihm und den meisten anderen Bilanzschriftstellern nicht erklärt. Wenn dies aus praktischen Gründen der Vorsicht geschieht, dann kann die Theorie hieran keinen Anstoß nehmen. Leider aber hat man bis jetzt auf die Darlegung dieser Gründe vielfach verzichtet.

In der neueren bilanzkundlichen Literatur hat man sich wiederholt mit diesem Problem beschäftigt und es fehlt nicht an Stimmen, welche für die Aktivierung des originären Unternehmungsmehrwertes in der Höhe der für ihn gemachten Aufwendungen eintreten. Unter den Juristen ist vor allem Passow[10]. Bei den mehr betriebswirtschaftlich eingestellten Bilanzschriftstellern kann man, wie Brauns feststellt, „eine Stellung erkennen, welche der Bilanzierung . . . günstig ist, so u. a. bei Friedländer, Gerstner, Müller, Reisch-Kreibig, Schigut und Schmalenbach . . ." Weiter seien noch angeführt: Berliner[11], Chenaud-Repond[12]. Mit Entschiedenheit treten in neuerer Zeit Auler[13], Brauns[14], Herrli[15], Mildebrath[16] u. a. für die Aktivierung ein.

In der Praxis hat man bislang nur wenig von der Bilanzierung des mit Kosten selbst geschaffenden Unternehmungsmehrwertes Gebrauch gemacht. Doch beweisen einzelne Fälle, daß man sich nicht immer und überall an den von den Juristen dekretierten Bilanzierungsverbot gestört hat. Beispiel hierfür finden sich bei Passow[17]. Weit größere Verbreitung genießt die Bilanzierung dieses Wertes in den angelsächsischen Ländern[18].

Vom Standpunkt der statistischen Vermögensbilanz kann es keinen Unterschied bedeuten, ob der Vermögensteil, den der Unternehmungsmehrwert darstellt, von Dritten erworben oder mit oder ohne Kosten selbst geschaffen wurde; solange man an der Vermögensdarstellung als Bilanzzweck festhält, ist die Aktivierung auch des ohne besondere Kosten geschaffenen Mehrwertes gerechtfertigt und erforderlich. Man mag sich in der Praxis aus Zweckmäßigkeitsgründen einer Aktivierung verschließen, falsch aber ist es, wenn

10) Passow, R. Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen. Berlin 1921 S. 136 und 149 ff. Bd. I.

11) Berliner a. a. O. Bd. I. S. 138.

12) Chenaud-Repond, Julius. Die kaufmännische Bilanz und der Bücherabschluß Berlin 1921 S. 119.

13) Auler a. a. O. 840.

14) Brauns a. a. O. S. 51.

15) Herrli a. a. O. S. 118.

16) Mildebrath a. a. O. S. 104.

17) Passow a. a. O. Bd. I. S. 149.

18) Näheres bei Brauns S. 53.

man grundsätzlich die Möglichkeit dazu abstreitet, wie dies die juristischen Fachschriftsteller vielfach tun. Von den maßgebenden Vertretern der Rechtswissenschaft lehnen die Aktivierbarkeit ab: Simon[19]), Pisko[20]), Staub[21]), Lehmann-Hoeniger[22]) u. a. Sie gehen meist einseitig von den Verhältnissen, wie sie bei der Aktiengesellschaft vorliegen, aus, der durch § 261 HGB die Aktivierung verboten ist.

Zimmermann lehnt die Bilanzfähigkeit des ohne besondere Kosten sebstgeschaffenen Unternehmungsmehrwertes ab, weil „die Existenz und der Wert eines Unternehmens durch eine Reihe von Zufällen bedroht sind, denen die Existenz und der Wert einer körperlichen Sache nicht unterworfen sind . . . und im Hinblick auf den Konkursfall zu beachten sei, daß der Wert des Unternehmens deshalb untergehen kann, weil dasselbe nicht als ganzes veräußert werden kann und infolgedessen die einzelnen Teile auseinandergerissen und als solche verkauft werden müssen[23]).

Demgegenüber können wir darauf hinweisen, daß das Maß der Unsicherheit den Unternehmungsmehrwert nur graduell von anderen Bilanzaktiven, wie Patenten, leicht veralternden Anlagen und Maschinen unterscheidet, eine grundsätzlich andersartige Behandlung daher aus diesem Grunde nicht zulässig ist. Der Hinweis auf die Möglichkeit eines Konkurses entbehrt der unbedingten Beweiskraft; denn jedes Geschäft soll ja nicht in nächster Zeit wieder aufgelöst werden; möglicherweise oder sogar wahrscheinlicherweise wird es als Ganzes einen Käufer finden, dabei aber bleibt der Mehrwert erhalten.

Die streng ablehnende Haltung der Juristen[24]) gegenüber einer Aktivierung des originären Mehrwertes wird auch von einer großen Anzahl von Betriebswirtschaftlern geteilt. Zu diesen zählen: Schönwandt[25]), Chenaud-Repond[26]), Gerstner[27]), Stern[28]), Schiff[29]), u. a.

19) Simon. V. a. a. O. S. 168.

20) Pisko, Oskar. Die Unternehmen als Gegenstand des Reichsverkehrs. Wien 1907 S. 84.

21) Staubs Kommentar zum HGB., Berlin u. Leipzig 1907, § 261, Anm. 10 S. 1097.

22) Lehmann-Hoeniger. Lehrbuch des Handelsrechts Berlin 1921 I. Halbbd. § 39 Anm.

23) Zimmermann, Heinrich. Die Jahresbilanz der Aktiengesellschaft nach deutschem und schweizerischem Recht. Zürich 1912 S. 292 zit. nach Brauns a. a. O. S. 58.

24) Vergl. Passow, R. a. a. O. S. 121, 136, 149.

25) Schönwandt, Detlev. Bilanzunwahrheit Berlin o. J. S. 82.

26) Chenaud-Repond a. a. O. S. 135.

27) Gerstner a. a. O. S. 112 Berlin 1922.

28) Stern, Robert. Buchhaltungslexikon Leipzig 1917/23 S. 261.

29) Schiff. Die Wertminderungen an Betriebsanlagen in rechnerischer und wirtschaftlicher Beziehung Berlin 1909 S. 106.

Mit Nachdruck vertreten Auler[30]), Brauns[31]), Mildebrath[32]), Herrli[33]), weiter Rechtmann[34]) die Forderung der Mehrwertaktivierung für die statische Bilanz (der Vermögensdarstellung), auch wenn der Mehrwert selbst geschaffen wurde und es besonderer Aufwendungen dafür nicht bedurfte.

Für den Unternehmungsminderwert muß in Verfolg unserer Ansichten ebenfalls die bilanzmäßige Berücksichtigung gefordert werden. In der Literatur wurde dieser Frage nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Vollkommen vernachlässigt wurde sie von den juristischen Bearbeitern des Bilanzproblems. Brauns bemerkt dazu:[35]) „Wenn wir uns vergegenwärtigen, daß die Gesetzeskommentatoren fast ausnahmslos eine Unterbewertung der Vermögensteile in der Bilanz nicht nur für zulässig, sondern sogar im Interesse eines Schutzes der Geschäftsgläubiger für erwünscht ansahen, dann erscheint uns die Vernachlässigung des Geschäftsminderwertes ganz besonders auffallend. Dabei ist gerade mit Rücksicht auf den geforderten Gläubigerschutz die bilanzmäßige Behandlung der Geschäftsminderwerte mindestens ebenso wichtig wie die allgemein geforderte Eliminierung eines ungerechtfertigten Geschäftsmehrwertpostens aus der Bilanz".

Für den übernommenen Unternehmungsminderwert hat Rechtmann[36]) eine bilanzielle Berücksichtigung durch Unterbewertung der Aktiven gefordert. Wir stehen mit Rechtmann auf dem Standpunkt, daß der Minderwert in die Bilanz eingestellt werden muß, verlangen aber, daß dafür ein gesonderter Posten vorzusehen ist. Die Aufteilung des Minderwertes lehnen wir auf alle Fälle ab[37]).

Der originäre Unternehmungsminderwert hat in der Zeit nach dem Kriege eine gewisse Rolle gespielt. Wegen der Notwendigkeit der Umstellung großer Fabriken von Kriegs- auf Friedensfabrikation traten teilweise starke Wertstürze bei den betroffenen Unternehmungen auf. Man hat in diesen Fällen die Vermögenswertminderungen, wie dies auch der theoretisch einwandfreien Ueberlegung entspricht, durch einen besonderen Passivposten in der Bilanz berücksichtigt.

In der Rechtsprechung hat diese Bilanzierungsmethode ihre Bestätigung gefunden, wie das aus einem Urteil des Reichsfinanzhofes vom 13. 1. 1920 hervorgeht. Dort heißt es: „Vom Stand-

30) Auler a. a. O. S. 841.
31) Brauns a. a. O. S. 54 ff.
32) Mildebrath a. a. O. S. 104.
33) Herrli a. a. O. S. 123 ff.
34) Rechtmann a. a. O. S. 167 ff.
35) Brauns a. a. O. S. 67.
36) Rechtmann a. a. O. S. 107.
37) Vergl. Auler und Brauns.

punkt der richtigen Vermögensbewertung wie sie nach § 40 HGB in Verbindung mit den Einschränkungen des § 261 Ziff. 1–3 HGB auch für die Aktiengesellschaften gilt, muß es genügen, wenn das Vermögen im Ganzen richtig dargestellt ist. Es kann dem Kaufmann nicht verwehrt sein, die in einem Jahr eingetretene Entwertung seines Vermögens in einem Posten unter den Passiven zur Geltung zu bringen. Weder stehen dem die gesetzlichen Vorschriften noch die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung entgegen".

Wir stellen zusammenfassend fest: Die statische Bilanzauffassung weist der Bilanz die Aufgabe der Vermögensdarstellung als maßgeblichen Zweck zu. Zur Erreichung dieses Ziels ist die Aktivierung des Unternehmungsmehrwertes bzw. die Passivierung des Minderwertes erforderlich.

Für die Abschreibung muß als Grundsatz gelten: Der Unternehmungsmehrwert ist ein Vermögenswert, der sich von den Anlagegütern dadurch grundlegend unterscheidet, daß er keinem organischen Wertverzehr (durch Abnutzung und Veraltern) unterliegt, also auch nicht Gegenstand ordentlicher Abschreibungen sein kann. Sein Wert muß bei jeder Bilanzaufstellung neu festgestellt werden. Eine Dauerbilanzierung zum Erwerbspreis kann daher ebenso wenig in Frage kommen, wie eine bestimmte Abschreibungsweise oder Tilgungszeit gefordert werden kann. Es liegt durchaus im Wesen unseres Wertes, daß er für diese buchführungs- und bilanztechnischen Verfahren unfaßbar ist.

b) Die dynamische Bilanzauffassung.

Die dynamische Bilanzauffassung ist aufs engste mit dem Namen Schmalenbach verknüpft. Sein im Jahre 1919 erschienener Aufsatz „Grundlagen dynamischer Bilanzlehre" stellt wohl nicht die erste bilanztheoretische Veröffentlichung überhaupt dar, wohl aber ist sie diejenige Schrift, die den Meinungsstreit über das Bilanzproblem entfachte.

Schmalenbach führt im Vorwort zur 6. Auflage seiner „Dynamischen Bilanz" aus: „. . . auch außerhalb unseres Fachgebietes haben sich die Grundgedanken der Dynamischen Bilanz in unerwartendem Maße durchgesetzt . . . Die neue Aktienrechtsnovelle hat einen entschlossenen Schritt in der Richtung der dynamischen Bilanzauffassung getan und in dem autoritativen Kommentar von Schlegelberger-Quassowski-Schmölder wird bestätigt, daß bei der Entstehung der Novelle die hier entwickelten Gedankengänge Beachtung gefunden haben"[38]. Es ist Tatsache, daß die Literatur

38) Schmalenbach, Eugen. Dynamische Bilanz. Leipzig 1933. S. III.

über Schmalenbachs Theorie einen ungeheuren Umfang angenommen und sehr viele bedeutende Anhänger gefunden hat.

Nach der allgemein verbreiteten Anschauung sehen Schmalenbach und seine Anhänger in der Bilanz das Mittel zur Erfolgsberechnung. In diesem uneingeschränkten Umfang trifft, wie Schmalenbach ausdrücklich betont, diese Behauptung nicht zu.[39] Was er verlangt ist dies: In der Bilanz muß ein einziges Ziel die Dominante bilden. Dieses Ziel kann sein Vermögensdarstellung o d e r Erfolgsrechnung. Die dynamische Auffassung zieht das letztere als Zweck der Jahresbilanz vor, weil sie auf dem Standpunkt steht, die Erfolgsrechnung sei für die Unternehmungsleitung wichtiger. Dazu bemerkt Schmalenbach: „Des Kaufmanns staatswirtschaftliche Funktion ist nicht reich zu sein oder zu werden, und wer sein Vermögen zu oft zählt, tut unproduktive Arbeit. Aber den Erfolg soll er messen, fort und fort messen."[40]

Die Bilanz muß daher so ausgestaltet werden, daß die Errechnung der objektiven Wirtschaftlichkeit möglich gemacht wird, die Gewinnberechnung muß so durchgeführt werden, daß sich aus ihr eine zutreffende plastische Vorstellung der sinkenden oder steigenden Wirtschaftlichkeit der Unternehmung ergibt. Die Bilanzwerte sind daher zweckbestimmt und zweckabhängig. Sie sind an keine festliegende Wertgrundlage (Tageswert, Anschaffungswert. . .) gebunden. Die Bewertung hat sich vielmehr nach dem Ziel und Zweck, den Erfolg möglichst genau zu erfassen, auszurichten. Soll der Gewinn ein Gradmesser der Wirtschaftlichkeit in den verschiedenen Perioden sein, dann muß er vor allem eine Eigenschaft besitzen, er muß vergleichbar sein. Eine gewisse Kontinuität in der Bewertung muß gewahrt bleiben, die Vergleichbarkeit mit früheren Bilanzen darf nicht gestört werden.

Die Erfolgsermittlung setzt eine genaue Festlegung dessen, was unter dem Gewinn zu verstehen ist, voraus. Schmalenbach geht von dem Begriff des Total- und Periodengewinns aus. Unter Totalgewinn wird der Gewinn, den die Unternehmung bis zum Ende ihrer Tätigkeit im ganzen erzielt hat, verstanden, der Periodengewinn ist der während eines bestimmten Zeitabschnitts (Jahr, Monat) erzielte Gewinn. Die Summe der Periodengewinne muß dem Totalgewinn theoretisch gleich sein. Im Periodengewinn kommt die gegenwärtige wirtschaftliche Kraft der Unternehmung zum Ausdruck.

39) Schmalenbach a. a. O. S. III. „Es war also nicht die Meinung, die trotz nachdrücklicher Warnung immer wieder ausgesprochen wird, daß ich von allen Bilanzen verlange, sie müßten durchaus von dynamischen Grundsätzen beherrscht sein. Die Aufgabe war vielmehr festzustellen, welche Konsequenzen sich für die Bilanz ergeben, w e n n ihr Ziel die Erfolgsrechnung ist".

40) Schmalenbach a. a. O. S. 85.

Es muß, um das Bild nicht zu verwischen, den einzelnen Perioden sowohl der tatsächliche Anteil an Leistung als auch an Aufwand zugewiesen werden.

Die Aktivposten der Bilanz stellen Vorleistungen des Betriebes dar, d. h. Werte, an denen zukünftige Jahre noch Nutzen haben; „diese Jahre müssen an den Kosten dieser Werte den ihnen zukommenden Anteil tragen."[41]

Die von Schmalenbach vorgetragenen und vertretenen Gedanken über die Bilanz wurden von seinen Schülern Walb[42] und Mahlberg[43], ferner von Lehmann[44] u. a. übernommen und ausgebaut. Im Grundsätzlichen stimmt auch Leitner[45] mit dem Begründer der Dynamischen Bilanzlehre überein. Geldmacher[46], im Grunde Dynamiker, stellt die Ueberleitung zum Gedankenkreis der „Organischen Bilanz" her.

Für den derivativen Unternehmungsmehrwert ergibt sich aus dem Wesen der Erfolgsrechnung die Notwendigkeit seiner Bilanzierung. In dieser Hinsicht herrscht unter den Anhängern der Erfolgsbilanz Uebereinstimmung. Wenn auch Schmalenbach nirgends ausdrücklich die Bilanzierungsnotwendigkeit anerkennt, so dürfen wir sie jedoch aus seiner Bilanzauffassung folgern. Daß er die Bilanzfähigkeit anerkennt, geht aus einer Aufsatzstelle hervor, wo er ausführt.[47] „Daß das Geschäft an sich mit seiner inneren Organisation und seinen Beziehungen einen Wert darstellt, der an und für sich bilanzfähig ist, ist unbestritten." Greve, der sich sehr eingehend mit dem Bilanzierungsproblem vom Standpunkt der dynamischen Bilanz befaßt, bemerkt: „Von den Möglichkeiten, durch die eine Ausgabe ausgelöst werden kann, treffen zwei auf den derivativen Geschäftswert zu. Entweder bleibt die Ausgabe, deren Höhe durch den Preis für den Geschäftswert bestimmt ist, mit ihrem vollen Betrage in allen Jahresbilanzen bis zur Auflösung oder Verkauf des Unternehmens bestehen. Das ist der Fall, wenn der aktivierte Geschäftswert keine Minderung erfährt, sondern später in gleicher Höhe, wie er ausgegeben ist, wieder eingenommen wird, also Ausgabe jetzt, Einnahme später oder der Geschäftswert sinkt

41) Schmalenbach a. a. O. S. 119.

42) Walb, Ernst. Die Erfolgsrechnung privater und öffentlicher Betriebe, Berlin und Wien 1926. ders. Die Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre in: Rotschilds Taschenbuch für Kaufleute, Leipzig 1932.

43) Mahlberg, Walter. Der Tageswert in der Bilanz, Leipzig 1925. ders. Bilanztechnik und Bewertung bei schwankender Währung, Leipzig 1922.

44) Lehmann, M. R. Die industrielle Kalkulation, Berlin 1925.

45) Leitner, Friedrich. Bilanztechnik und Bilanzkritik, Berlin 1932.

46) Geldmacher, Erwin. Wirtschaftsunruhe und Bilanz, Berlin 1923.

47) Schmalenbach Z. f. h. F. Jg. 7, S. 36.

im Laufe der Jahre und belastet die entsprechenden Perioden mit dem auf sie entfallenden Anteilen, also Ausgabe jetzt, Aufwand später. Durch diese Einordnung des Falls des derivativen Geschäftswertes in das geschlossene System der in die dynamische Bilanz aufzunehmenden Verrechnungsposten ist die Anerkennung des Zwanges zur Aktivierung eines derivativen Geschäftswertes von Seiten der dynamischen Bilanztheorie zu bejahen."[48])

Ueber die Bilanzierungsfähigkeit des mit Kosten selbst geschaffene Unternehmungsmehrwertes herrscht in der neueren betriebswirtschaftlichen Literatur im allgemeinen kein Zweifel. Wir gehen jedoch einen Schritt weiter und fordern auch die Aktivierungspflicht. Die juristisch eingestellten Schriftsteller machen hier einen Unterschied zwischen derivativen und originärem Mehrwert, indem sie letzterem die Aufnahme in die Bilanz verweigern. Wir haben schon früher darauf hingewiesen, daß für uns, die wir das Problem betriebswirtschaftlich betrachten — und nur eine solche Betrachtung kann der Sache ihrem Wesen nach gerecht werden — diese juristischen Unterscheidungen nicht maßgebend sind. Ob es sich um rechtlich geschützte oder ungeschützte, ob um erworbene oder im Eigenbetrieb hergestellte Güter handelt, ist für die Erfolgsbilanz gleichgültig. Das Kriterium liegt in der Kostenfrage. Sind Kosten entstanden, dann muß die Aktivierung in deren Höhe erfolgen, sofern der damit geschaffene Mehrwert die Fähigkeit hat, über mehrere Bilanzperioden von Nutzen zu sein. Die Aktivierung gibt die Möglichkeit den an der Wirkung unseres Wertes partizipierenden Wirtschaftsperioden den sie treffenden Aufwand zuzuteilen. Das ist aber eine notwendige Voraussetzung für die Ermittlung des richtigen Periodengewinns.

Mit dieser Erkenntnis ist auch schon die Entscheidung über die Nichtaktivierung des ohne besondere Kosten selbst geschaffenen Mehrwertes gefallen. Für ihn ist in der Erfolgsbilanz kein Raum. Dieser Ansicht dürfte wohl von keiner Seite widersprochen werden. Es wäre sinnwidrig, einen Vermögensteil in der Erfolgsbilanz aufzuführen, dessen Existenz erst aus der abgeschlossenen Erfolgsrechnung hervorgeht.

Von Greve[49]) wird die Aktivierung des kostenlos geschaffenen Mehrwerts strikt abgelehnt. Bei anderen Autoren wird zwar die Aktivierung gefordert, doch zeigt sich, wenn man näher prüft, daß man diese Forderung nur für die Vermögensbilanz aufrechterhalten will. Leider kommt diese Unterscheidung nicht immer mit der wünschenswerten Deutlichkeit zum Ausdruck.

48) Greve a. a. O., S. 33/34.
49) Greve a. a. O., S. 19.

Auler schlägt die Bildung eines passivischen Gegenkontos vor, um die Gewinnrechnung nicht zu beeinflussen, „denn", führt er aus, „ein Anlagevermögen, das selbst keine Erträge birgt . . . darf keinen Einfluß auf die jährliche Gewinnrechnung haben."[50] Mohr führt als Begründung an:[51] „Die immateriellen Werte sind Gegenstand der Vermögensrechnung und haben nichts mit dem auf Umsatz gegründeten Gewinn zu tun. Das Fehlen dieser Erkenntnis war ein großes Hindernis für die Anerkennung der Bilanzfähigkeit der immateriellen Werte." Mildebrath[52] und Mahn[53] stimmen mit Aulers Vorschlag überein, Rechtmann[54] im wesentlichen ebenfalls, doch will er — wie bereits erwähnt — den Mehrwert in einer Vorspalte der Bilanz unterbringen. Gegen letztere Uebung ist nichts einzuwenden, da sie jegliche Beeinflussung der Erfolgsrechnung vermeidet.

Man darf sagen, daß die Nichtaktivierbarkeit des ohne Kosten geschaffenen Mehrwerts innerhalb der eigentlichen Erfolgsbilanz nahezu einstimmig anerkannt ist.

Dieselbe Behandlung müssen wir für den in der Unternehmung entstandenen Minderwert verlangen. Seine Existenz wird ebenfalls erst durch das Ergebnis der Erfolgsbilanz bewiesen und es geht nicht an, das Ergebnis einer Rechnung gleichzeitig als Grundlage und Voraussetzung dieser selben Rechnung zu benutzen. Für den derivativen Unternehmungsminderwert besteht dagegen eine Bilanzierungsnotwendigkeit. Dabei ist aber im Interesse einer einwandfreien Abschreibung die Methode der Verteilung durch Unterbewertung der Aktiven unbedingt zu vermeiden. Bei der Vermögensbilanz kam als zweiter Grund des Verbotes der Verteilung auf andere Bilanzposten noch der Umstand hinzu, daß dadurch leicht das Vorhandensein stiller Reserven vorgetäuscht würde. Für die Erfolgsbilanz verliert dieser Grund seine Gültigkeit.

Die Abschreibung ist in der Erfolgsbilanz das Mittel der Aufwandsberechnung. Nach Schmalenbach gilt als Aufwand „der Wert derjenigen Güter, die für Rechnung der Unternehmung, sei es bestimmungsgemäß oder nicht, sei es im Betrieb der Unternehmung selbst oder außerhalb derselben vernichtet wurden oder sonst verloren gingen"[55]. Der Sinn der Abschreibung liegt darin, jeden Aufwand, der den periodischen Gewinn beeinträchtigt, zu erfassen.

50) Auler a. a. O.
51) Mohr a. a. O., S. 94.
52) Mildebrath a. a. O., S. 102.
53) Mahn, Kurt. Die Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Firmenwerte nach Handels- und Steuerrecht, Berlin 1928, S. 18.
54) Rechtmann a. a. O., S, 169.
55) Schmalenbach a. a. O., S. 126.

Für den Unternehmungsmehrwert kommt als Ursache der Aufwandsentstehung lediglich die Wertminderung in Frage, ein Wertverzehr im Dienste der Unternehmung durch Abgabe von Nutzungen ⟨Abnutzung⟩ dagegen nicht. Diese Wertminderung ist nicht voraussehbar, sie muß daher jeweils durch Befundrechnung ermittelt werden. Man stellt fest, in welcher Höhe der in der letzten Bilanz stehende derivative Unternehmungsmehrwert noch vorhanden ist, ist eine Wertminderung eingetreten, so muß sie der vergangenen Bilanzperiode als Aufwand aufgelastet werden. Für den originären Mehrwert ist — soweit er ohne Kosten entstanden ist — die Abschreibungsfrage gegenstandslos, da wir dessen Aktivierung für die Erfolgsbilanz abgelehnt haben. Ob die Praxis sich an diesen Erkenntnissen orientiert oder nicht, kann kein Beweis gegen die Richtigkeit dieser Gedanken sein.

Eine Untersuchung der bilanzmäßigen Behandlung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes vom Standpunkt der „eudynamischen Bilanz" kann unterbleiben. Sie dürfte kaum etwas wesentlich Neues zu Tage fördern. Die von Sommerfeld so genannte und sonst kaum mehr vertretene Bilanzauffassung[56] wurde seinerzeit durch die Inflation angeregt und ist heute ziemlich in Vergessenheit geraten, sodaß auch hier auf ihre Behandlung verzichtet werden soll.

II. Abschnitt: Dualistische Bilanztheorien.

Unter dualistischen Bilanztheorien versteht man solche, die der Bilanz eine zweifache Aufgabe zuweisen: Sie soll sowohl Erfolgs- als auch Vermögensrechnung sein. Schmalenbach sagt dazu:[57] „Eine dualistische Bilanzauffassung liegt vor, wenn die Bilanzregeln sowohl von statischen als auch dynamischen Bedürfnissen bestimmt werden". In Verfolg seiner weiteren Ausführungen kommt er zu der Feststellung: „Die dualistische Bilanzauffassung wäre nur dann fachwissenschaftlich zu rechtfertigen, wenn sich nachweisen ließe, daß . . . mit einer Bilanz in vollkommener Weise sowohl das Vermögen als auch der Erfolg sich ermitteln läßt. Dieser Beweis wird von den Dualisten nicht versucht und eben das kennzeichnet ihre unwissenschaftliche Einstellung. Wäre der Beweis überhaupt versucht worden, so wäre man genötigt gewesen klarzustellen, wie eine auf Vermögensdarstellung gerichtete Bilanz aussehen muß, man hätte dann zusehen müssen, welche Gestalt sie als Erfolgs-

56⟩ Sommerfeld, Heinrich. Eudynamische Bilanzlehre, Stuttgart 1925. ders. Eudynamische Bilanz in: H. d. B. Band I, S. 1340.

57⟩ Schmalenbach, Dyn. Bilanz. Leipzip 1933, S. 80.

bilanz anzunehmen hat, und drittens wären dann beide Bilanzen auf ihre Verträglichkeit zu untersuchen."

a) Die organische Bilanzauffassung.

Trotz der von Schmalenbach behaupteten Unwissenschaftlichkeit des Dualismus hat derselbe in seiner Ausgestaltung durch Schmidt große Bedeutung und ziemlichen Einfluß gewonnen. Die grundlegenden Gedanken hat Schmidt zuerst in seinem Buche „Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft"[58] niedergelegt. In der Kritik zu den darin enthaltenen Gedankengängen meint Schmalenbach:[59] „Die Darlegungen Schmidts sind oft nur schwer verständlich, wenn nicht widersprechend, sodaß . . man . . weder weiß, worin der Anspruch, organisch zu sein, besteht, noch imstande ist, sich ein konkretes Bild des Bilanzierungshergangs zu machen." Wesentlich schroffer urteilt Rieger:[60] „Eine Darstellung des Gedankeninhalts der organischen Bilanz begegnet beträchtlichen Schwierigkeiten, es ist wirklich nicht leicht zu sagen, was Schmidt eigentlich will. Aber daran ist er selber schuld. Was er vorschlägt, ist so unglaublich verworren und widerspruchsvoll, daß man es beim besten Willen nicht verstehen kann . . . "

Versuchen wir das für uns wesentliche der „Organischen Bilanz" ganz kurz anzudeuten. Schmidt wählt den Ausdruck, weil, wie er erklärt, „die organische Verknüpfung der Unternehmung mit der Marktwirtschaft, ihr unlösbares Verbundensein auf Leben und Sterben, den Zwang schafft, nicht nur die Lebensbedingungen des Organismus Einzelzelle (= Unternehmung) sondern auch die Lebensbedingungen der Gesamtwirtschaft zu erforschen, um aus ihnen die wichtigsten Richtlinien für die Bilanzierung zu gewinnen."[61]

Die Unternehmung wird aufgefaßt als ein Teil der Gesamtwirtschaft. Sie wird in ihrer Entwicklung von der Gesamtwirtschaft beeinflußt und umgekehrt wirkt sie wieder auf deren Gestaltung und Entwicklung ein. Daraus ergeben sich für die Unternehmung zwei Forderungen: 1) Sie muß darauf bedacht sein, ihre Stellung innerhalb der sie umgebenden Marktwirtschaft zu erhalten (relative Werterhaltungen des Vermögens). 2. Sie muß bestrebt sein, den größtmöglichen Gewinn zu erzielen.

Dieser zweifachen Forderung muß in der Unternehmungsrechnung entsprochen werden. Das heißt für die Bilanz: Sie muß zu-

58) Leipzig 1921. Später: Die Organische Tageswertbilanz, Leipzig 1929.
59) Schmalenbach a. a. O., S. 81.
60) Rieger, Wilhelm. Die organische Tageswertbilanz in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 64. Bd. 1930, S. 139.
61) Schmidt, F. Die Bilanz (organisch) Hw. d. Bw. S. 1346.

gleich Vermögens- und Erfolgsrechnung sein. Voraussetzung für die Errechnung des wahren Ertrages aus dem Umsatz ist die exakte Feststellung des Vermögens. Nach Schmidt ist zwischen zwei Arten von Vermögenswerten zu unterscheiden:[62] und zwar zwischen „dem Wert der einzelnen Vermögensteile und dem Wert der Unternehmung als ganzes." Und er fährt dann fort: Für den Umsatzprozeß kommt als Kostenwert nur der Tagesbeschaffungswert der einzelnen Vermögensteile in Betracht, welche jeweils in den einzelnen Umsatzprozeß übergehen. Erst durch die Gegenüberstellung der Summe dieser Werte mit dem Gesamtertrag kann der Umsatzgewinn errechnet werden."

Der Unternehmer muß vor allen Dingen darauf achten, die in der Unternehmung vorhandene Substanz zu erhalten; erst wenn diese Aufgabe gelöst ist kann von Gewinn die Rede sein. Um das zu erkennen, müssen dem Verkaufserlös die Tagesanschaffungspreise des Umsatztages gegenübergestellt werden, ohne Rücksicht darauf, mit welchen Kosten die Güter tatsächlich erworben wurden. Ergibt sich eine Differenz zwischen den wirklich gezahlten Anschaffungspreisen und den Wiederanschaffungswerten des Umsatztages, dann darf dieser Betrag nicht als Gewinn oder Verlust gebucht werden. Er stellt vielmehr eine Wertänderung am ruhenden Vermögen dar und wird gesondert vom Gewinn aus dem Umsatz auf Kapitalkonto bzw. das Sonderkonto für „Vermögensveränderungen" gebucht.

Die organische Vermögensrechnung läuft darauf hinaus, den Gesamtwert der Unternehmung zur Darstellung zu bringen, den sie auf Grund des Ertrags durch Kapitalisieren ermitteln will. Diesen Ertrag kennzeichnet Schmidt als den „Rest, der vom Verkaufserlös der umgesetzten Güter verbleibt, nachdem alle Ersatzkosten für die Einzelkostenteile der Erzeugung zum Werte des Umsatztages gedeckt sind. Vom Erfolg kann im Sinne der organischen Bilanz nur gesprochen werden, wenn die Unternehmung durch den Erlös aus ihren Waren mindestens in der Lage ist, ihre relative Stellung in der Produktion der Gesamtwirtschaft zu behaupten."[63]

Ueber die Frage der Aktivierbarkeit des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes wollen wir uns kurz fassen, um nicht zu Wiederholungen gezwungen zu sein. Der derivative Mehrwert muß aktiviert werden, da er zunächst einen Vermögensteil darstellt und ferner als Kostenwert von der Erfolgsrechnung erfaßt werden muß. Schmidt liefert die Bestätigung für die Richtigkeit unserer Ansicht. Er schreibt:[64] „Die Bilanz ist ein Verzeichnis aller Vermögensteile

62) Schmidt. Hw. d. Bw. Bd. I, S. 1348.
63) Schmidt. Organische Tageswertbilanz.
64) ders. Hw. d. Bw. Bd. I, S. 1350.

zum Tagesanschaffungswert . . . Vermögensteil ist auch der Firmenwert, soweit er durch Aufwendungen von Kosten entstanden ist." Wir können aus diesem Satz die Folgerung ziehen, daß auch der mit Kosten selbst geschaffene Unternehmungsmehrwert in die Aktivseite der Bilanz einzustellen ist. Da die Vermögensrechnung zunächst einmal den Reproduktionswert als notwendige Voraussetzung einer zutreffenden Erfolgsrechnung ermitteln soll, kann sie zwischen derivativen und kostenbedingtem originärem Mehrwert keinen Unterschied machen, da beide im Hinblick auf den Reproduktionswert der gesamten Unternehmung durchaus gleichen Charakter haben. Bezüglich des ohne Kosten geschaffenen Mehrwerts liegen die Dinge anders. Daß er einen Vermögenswert darstellt sei anerkannt. Trotzdem aber muß seine Aktivierbarkeit vorerst abgelehnt werden, da er am Reproduktionswert der Unternehmung nicht teil hat und die Gewinnrechnung nicht beeinflussen darf. Er darf erst in die Bilanzberechnungen aufgenommen werden, wenn es sich darum handelt, den Gesamtwert der Unternehmung darzustellen. Jetzt ist es nicht mehr angängig beim Reproduktionswert stehen zu bleiben, sondern man muß diesen durch zweckmäßige Zusammenfassung mit dem Unternehmungsmehrwert zum Gesamtwert ergänzen.

Damit ist erwiesen, daß auch vom Standpunkt der organischen Bilanz, die Forderung der Aktivierung des Unternehmungsmehrwertes erhoben werden muß.

b) Eine andere dualistische Bilanzauffassung vertritt Sewering in seiner „Einheitsbilanz."[65] Den monistischen Theorien spricht Sewering die Existenzberechtigung ab, da sowohl bei der Vermögensbilanz als auch bei der Erfolgsbilanz doch immer beide Prinzipien wirksam seien. Er begrüßt daher den von Schmidt unternommenen Versuch, den Gegensatz zwischen Vermögens- und Erfolgsbilanz zu überwinden, findet aber, daß „dieser Versuch nur teilweise geglückt sei."[66]

Die Einheitsbilanz hat bis heute nur wenig Zustimmung gefunden. Hier kann eine Behandlung unterbleiben, da sie kaum neue Erkenntnisse bringen dürfte.

65) Sewering, Karl. Die Einheitsbilanz Leipzig 1925.
66) ders. a. a. O., S. 23.

II. Kapitel.

Die Rieger'sche Bilanzlehre und das Problem der Bilanzierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

I. Abschnitt: Das Wesen der Rieger'schen Bilanzlehre.

Ueber die Behandlung der Rieger'schen Bilanzlehre und ihre Stellung zu den schon seit längerer Zeit bekannten und vertretenen Bilanztheorien schreibt Hintner:[1] „Im wesentlichen sind es 3 Bilanzlehren, welche die betriebswirtschaftliche Literatur als grundlegend anerkannt hat: Die Lehre von der statischen Bilanz (Nicklisch) die dynamische Bilanzlehre (Schmalenbach) und die Lehre von der organischen Bilanz (Schmidt) . . . Als vierte Bilanzlehre von grundlegender Bedeutung kann man diesen wohl schon heute die Rieger'sche Bilanzlehre anreihen, denn auch sie hat in der betriebswirtschaftlichen Fachliteratur in dem kurzen Zeitraum, der seit ihrer Publizierung verstrichen ist, vielseitige Beachtung gefunden."

Riegers Ausführungen über die Jahresbilanz haben den großen Vorzug der Klarheit und Entschiedenheit. Rieger geht dabei von der Tatsache aus, daß die Unternehmung eingegliedert ist in eine Gesamtwirtschaft, die charakterisiert wird durch eine geldmäßige Wirtschaftsverfassung, daraus folgt, daß auch die Unternehmungsrechnung eine geldmäßige bestimmt ist. Geld allein ist der gemeinsame Nenner, mit dem die Rechnung zu tun hat. Güter, ob materieller oder immaterieller Art, sind nicht als solche von Belang, maßgebend und benutzbar ist allein ihr geldmäßiger Ausdruck.

Unternehmungen werden, privatwirtschaftlich betrachtet, gegründet, um Gewinne zu erzielen. Die Aufgabe der Unternehmungsrechnung wird daher vor allem, den Nachweis des erzielten Gewinnes zu dienen haben. Wie weit ist sie dazu imstande?

Dazu sagt Rieger:[2] Ausgangspunkt eines jeden Geschäfts ist eine Aufwendung in Geld (G) und entsprechend ist der Schlußstein, das Charakteristikum für die vollzogene Abwicklung, eine Einnahme in Geld (G). Mit ihr ist die Transaktion beendet: Von, über eine Ausgabe hat sie zu einer Einnahme geführt . . . . In der ganzen Rechnung liegen nur die Punkte G und G' fest, sie allein machen eine Abrechnung möglich. Es kann also in jedem Fall einer geschäftlichen Transaktion ein Abschluß und damit eine Ermittlung des Erfolgs nur stattfinden, wenn das Geschäft vollkommen abgewickelt, d. h. wieder beim Geld gelandet ist."

1) Hintner, Otto. Die Rieger'sche Bilanzlehre. Ein Vergleich mit Gesetzgebung und Rechtsprechung in: Zschr. f. d. ges. H. u. K. recht. 95. Bd. 229/30.

2) Rieger, Wilhelm. Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928, S. 203.

Die Möglichkeiten einer solchen Abrechnung sind begrenzt. Durchführbar ist sie nur bei Geschäften, in denen Weg und Zeit zwischen Aufwendung und Ertrag kurz sind. Solche Gelegenheitsgeschäfte sind beispielsweise Partiegeschäfte, bankmäßige Konsortialgeschäfte, Durchführung eines Corner oder eines Ringes u. ä.[3] In diesen Fällen wird die Geldform schnell wieder erreicht. Durch Vergleich von geldmäßigen Aufwendungen und geldmäßigen Erträgen ist der Erfolg der Transaktion eindeutig festzustellen.

Demgegenüber liegen die Verhältnisse bei der Unternehmung wesentlich ungünstiger, denn die Abwicklung der laufenden Geschäfte, das Ausmünden sämtlicher Werte in die Geldform lassen hier lange auf sich warten. Unternehmungen sind nicht gegründet zur Durchführung einer einzigen Transaktion, sondern ihre Funktion erstreckt sich auf jahre- und jahrzehntelanges Arbeiten im Dienste des Erwerbsstrebens. Bei der Mehrzahl der Unternehmungen müssen große umfangreiche Anlagen vorhanden sein. Bis zu ihrer Geldwerdung vergehen viele Jahre. Erst wenn sie wieder die Geldform erreicht haben, kann man an einen Abschluß denken. Aber noch muß eine andere Voraussetzung erfüllt sein: Alle anderen Aufwendungen für Löhne, Rohstoffe, Halb- und Fertigfabrikate mit ihrem ganz anderen Rhytmus müssen im selben Zeitpunkt wieder zu Geld geworden sein. Ob diese Konstellation jemals eintreten wird? Wir sagen nein, wenigstens nicht solange die Unternehmung lebt. Nehmen wir aber trotzdem einmal an, dieser Sonderfall träte ein. Ein rechnungsmäßiger Abschluß wäre dann wohl möglich. Er könnte wertvollen Einblick in die vergangene Unternehmungsleistung geben. Aber von einem echten Abschluß kann nicht die Rede sein, denn schon läuft der Betrieb wieder an, von neuem werden Aufwendungen gemacht, Anlagen, Gebäude, Maschinen, Roh- und Betriebsstoffe werden unter Hingabe von Geld in den Tätigkeitskreis der Unternehmung einbezogen. Das Risiko hat wieder begonnen. Nur Geld ist frei von Risiko, nur Geld unterliegt keinen Bewertungsschwankungen — in der Geldrechnung. Rieger ist unbedingt beizupflichten, wenn er sagt, daß ein Problem des Geldwertes innerhalb der Geldrechnung eine begriffliche Unmöglichkeit sei. Er führt dazu weiter aus: „Die einzige Möglichkeit zu einer einheitlichen Rechnung — und dies und nichts anderes ist ja die Geldrechnung — zu gelangen, ist dies: irgendein Maß als letzte, mindestens als unveränderlich gedachte Instanz anzuerkennen."[4]

3) Vergl. Hintner a. a. O., S. 231.

4) Rieger, W. Grundsätzliches zur Frage der Abschreibungen. Deutsche Bergwerkszeitung v. 22. u. 25. XII. 1929.

Aus der von Rieger geforderten unbedingten Anerkennung der reinen Geldrechnung folgt mit zwingender Konsequenz, daß nur die Totalbilanz als allein wahre Bilanz gelten kann, denn nur sie hat es nur noch mit Geldbeständen zu tun. Jetzt können Einnahmen und Ausgaben gegenüber gestellt werden, der Unterschied zeigt uns dann die Höhe des Gewinnes oder Verlustes. Diese „Totalrechnung" am Ende der Unternehmungstätigkeit ist die einzige Möglichkeit eines theoretisch richtigen Abschlusses.

Die starke Betonung der Totalrechnung ist bei keinem der vielen anderen Bilanztheoretiker zu finden. Darüber schreibt Hauck:[5] „Man kann es als Verdienst Riegers bezeichnen, diesen Begriff als bedeutendes ernster und weittragender aufgefaßt zu haben."

Für die Praxis hat diese Totalrechnung oder Totalbilanz nur ein sehr bedingtes Interesse. Ihr Wert kann nur sehr gering sein, da kein Unternehmer geneigt sein wird mit seiner Abrechnung bis zum Ende der Unternehmung zu warten. Auf jeden Fall steht fest, die Erfordernisse der Praxis und gesetzliche Vorschriften verlangen alljährliche Bilanzen. Aus diesen Gründen ist es unmöglich darauf zu warten, bis durch Liquidation oder Verkauf der Unternehmung die Voraussetzungen für die Aufstellung der Totalbilanz gegeben sind. Der Unternehmer will Aufschluß über den Erfolg des verflossenen Jahres, um seine Entschlüsse für die Zukunft treffen zu können, der Aktionär verlangt die Ausschüttung des Gewinns, die Steuerbehörde braucht Unterlagen für die Veranlagungen.

In Bezug auf diese Zwischenabschlüsse oder Jahresbilanzen vertritt Rieger den Standpunkt, daß sie ebenfalls reine Geldrechnungen und somit ebenfalls wie die Totalrechnung ihrem Wesen nach Einnahme- und Ausgabeberechnungen seien. Da diese aber praktisch nur möglich sind, wenn die Unternehmung nichts anderes mehr besitzt als Geld, so müssen am Bilanzstichtag alle Güter auf den gemeinsamen Nenner gebracht werden. Man muß so tun, „als ob alles wieder zu Geld geworden wäre . . . Der Abschluß ist nur zu bewerkstelligen durch eine rechnerisch fiktive Umwandlung aller Bestände in die Geldform."[6] Den Unterschied zwischen Totalrechnung und Periodenrechnung kennzeichnet Rieger an anderer Stelle wie folgt:[7] „Da in der Totalrechnung nur noch Geld am Ende als Bestand da ist, scheidet das Moment der Bewertung (nämlich der Bewertung in Geld) aus, das bei jeder Zwischenabrechnung im Vordergrunde stehen muß."

5) Hauck, W. C. Bilanztheorien Bühl, Baden 1933, S. 23.
6) Rieger Einführung S. 212.
7) a. a. O., S. 204 f.

Von der Fundamentalerkenntnis der Totalrechnung als der einzig theoretisch richtigen Bilanz ausgehend,[8] entwickelt nun Rieger seine Bewertungslehre, die durch die unbedingt logische Beweisführung ihresgleichen sucht. Er zeigt mit aller Deutlichkeit auf, wieweit überhaupt von einer richtigen Bewertung die Rede sein kann. Es wird hier der starke Unterschied zwischen der Rieger'schen Bilanzlehre und den anderen Bilanztheorien klar. Dynamik und Statik setzen zuerst den Bilanzzweck und leiten daraus dann die Bewertungsregeln ab. Anders bei Rieger. „Der Bewertungsgrundsatz," führt Hintner aus: „ergibt sich in streng logischer Konsequenz aus seiner Auffassung vom Wesen der Bilanz. Für Rieger gibt es keine verschiedenen Bewertungmaßstäbe je nach der Art der Bilanz — Jahresbilanz, Konkursbilanz, Liqiditätsbilanz usw. — sondern nur einen einheitlichen Bewertungsgrundsatz."[9]

Dazu bemerkt Rieger:[10] „In der unzweifelhaften Geldwirtschaft, in der wir leben, muß die Bewertungsfrage vollkommen beherrscht werden von dem Problem des geldmäßigen Endes. Es handelt sich bei der ganzen Frage nur um die Anticipation des geldlichen Schicksals der betreffenden Objekte. Man kann den Kardinalsatz aussprechen, der für die Bilanzbewertung schlechthin grundlegend ist: Alles betriebliche Geschehen ist nur ein der Geltwertung Entgegenreifen, im einzelnen und im ganzen. Somit kann es sich bei der Bewertung auch nur darum handeln, das spätere geldliche Ende auf den Bilanztag zu eskomtieren, damit haben wir die noch zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben.

Bewerten heißt nichts anderes als: Das geldmäßige Schicksal vorausnehmen und auf den Bilanztag umrechnen. Damit ist zugleich gesagt, daß nicht mit dem heutigen, d. h. dem heute geltenden Preise gerechnet werden darf, der „heutige Wert" muß richtig verstanden werden: Er bedeutet den echten, tatsächlich für das betreffende Objekt einmal eintretenden Geldwert, bezogen auf den heutigen, den Bilanztag."[10].

Riegers Bilanzlehre hat durch ihre Eigenart sehr bald große und vielseitige Beachtung gefunden. Ueber ihre Vereinbarkeit mit den von Gesetzgebung und Rechtsprechung geschaffenen Bewertungsvorschriften kommt Hintner zu dem Schluß:[11] „Rieger hat Recht, wenn er im HGB die Grundgedanken seiner Bewertungslehre wie-

8) Hauck (a. a. O., S. 23) spricht von der „unbestreitbaren richtigen Theorie der Totalrechnung."

9) Hintner, a. a. O., S. 234.

10) Rieger Einführung S. 213.

11) Hintner a. a. O., S. 269.

derfindet, die Uebereinstimmung der Rieger'schen Theorie mit Gesetzgebung und Rechtsprechung ist im weitesten Maß gegeben."

Der bei Hintner zitierte Jores meint[12] „die praktische Bedeutung der Rieger'schen Bilanzlehre kann man kaum hoch genug veranschlagen. . . Der Bewertungsgrundsatz, der sich aus der Rieger'schen Bilanzauffassung ergibt, deckt sich . . . durchaus mit den kaufmännischen Bewertungsgrundsätzen, die man bisher allgemein als widerspruchsvoll und als mehr oder weniger willkürlich bezeichnete und nur mit den kaufmännischen Gepflogenheiten begründete."

Es fehlt indessen auch nicht an Kritikern, die in völlig ablehnendem Sinne urteilen, so u. a. Walb[13] und Lehmann[14]. Der letztere kommt zu dem für uns unverständlichen Resultat, Riegers Erklärung der Bilanz aus dem Wesen der kapitalistischen Unternehmung heraus, sei „nicht nur ungeheuer einseitig, sondern auch geradezu unlogisch." Hauck, obwohl ein Gegner der Rieger'schen Lehre muß gerade das Gegenteil anerkennen, wenn er von der „Theoretisch so logischen Bewertungslehre" spricht. Hoßfelder bezeichnet sie als „ebenso neuartig wie beachtlich," ohne aber zu einer definitiven Zustimmung oder Ablehnung zu kommen, „da die Kritik sich noch nicht genügend mit ihr beschäftigt hat."[15]

Wir glauben sagen zu können, daß die Rieger'sche Bewertungslehre mit ihrer unbedingten Anerkennung der reinen Geldrechnung und der Totalbilanz als der allein richtigen Bilanz in ihrem Aufbau so klar, einfach und folgerichtig ist, daß sie auch für die Praxis in allen Bewertungsfragen ein sicherer Wegweiser sein wird.

Im folgenden soll versucht werden mit ihrer Hilfe das Problem der bilanziellen Behandlung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes zu untersuchen.

II. Abschnitt: Die Bewertungsgrundlage: Der heutige Wert.

Nach Rieger sind alle Güter mit ihrem „heutigen Wert" in die Bilanz einzusetzen. Da man unter dem heutigen Wert gewöhnlich etwas anderes versteht, als Rieger darunter verstanden wissen will, muß die Rieger'sche Auffassung zunächst einmal betrachtet werden.

Dabei zeigt sich, daß der „heutige Wert nicht etwa dem „Tageswert" gleichzusetzen ist, denn dieser gilt nur für jene, die

12) Jores, Artur. Die Rieger'sche Bilanzauffassung in: Archiv für Revisions- u. Treuhandwesen. Jg. 1928, Heft 12, S. 522 ff.

13) Walb, Ernst. Besprechung der „Einführung" Riegers. Z. f. Hw. 1928 22. Jg., S. 511 ff.

14) Lehmann, M. R. Der formelle und materielle Inhalt der Bilanz. Z. f. H. u. H. Jg. 1928, S. 278.

15) Hossfelder a. a. O., S. 46.

tatsächlich gekauft oder verkauft haben. Was jenen Dritten tatsächlich für ihre Güter bezahlt worden ist, ist für den uns beschäftigenden Fall der Bewertung für die Bilanz gleichgültig. Für die Unternehmungsrechnung ist lediglich der „heutige Wert" von Bedeutung, den Rieger wie folgt charakterisiert:[16] „Wir verstehen unter dem heutigen Wert . . . den Wert oder Preis, der uns einmal wirklich erreicht, wir müssen die tatsächliche Geldwertung für uns im Auge haben — allerdings umgerechnet auf heute! —"

Zum Beweis der Richtigkeit seiner Behauptung führt Rieger zwei Beispiele an, die wir hier wiedergeben wollen:[17]

„Gesetzt den Fall, wir haben Waren gekauft für Mk. 1000.— Am Bilanztermin sei ihr Marktpreis ebenso groß, und so setzen wir sie auch an. — Es ergibt sich ein bilanzmäßiger Gewinn in einer bestimmten Höhe, der zur Verteilung einer Dividende führt. — Im neuen Jahr verkaufen wir den Posten um M. 850.— War die Bilanz im Hinblick auf diese Ware und ihre Bewertung richtig? Im Sinne des Gesetzes unzweifelhaft, aber im Sinne der Geld- und Totalrechnung sicherlich nicht. — Genau so falsch wäre es, einen Effektenposten, der um M. 17.000 gekauft wurde, nur deswegen in der nächsten Bilanz mit M. 13.000.— einzusetzen, weil er da zufällig so notiert. Es mag sein, daß es so üblich ist, es mag sein, daß es nicht anders geht: vom Standpunkt der Totalberechnung ist die Bewertung unter allen Umständen falsch gewesen, wenn der tatsächliche Erlös ein anderer ist. Wir wollen einmal annehmen, daß wir diese Wertpapiere im neuen Jahre um M. 19000.— verkaufen, dann weist das alte Jahr — soweit die Papiere in Frage kommen, einen Verlust von M. 4000.— auf, das neue Jahr einen Gewinn von M. 6000.— Beides ist offensichtlich gleich irrig. Es liegt ganz einfach ein Gewinn von M. 2000.— vor, der zum Teil sogar auf das alte Jahr entfällt. Der einmalige Geldwertungsprozeß ist durch die Bilanz in zwei sinnlose Abschnitte zerlegt worden.

Betrachten wir nun, wie sich der Rieger'sche Bewertungsgrundsatz bei der Bilanzierung der Anlagegüter auswirkt: In Uebereinstimmung mit der herrschenden Uebung lehnt Rieger die Bilanzierung zum Tageswert ab. Das Anlagevermögen ist für die Unternehmung während ihres Bestehens unverkäuflich, sodaß die hierfür am Markt notierten Preise nicht in Frage stehen. Es verbraucht sich vielmehr im Dienste der Unternehmung, mit jedem Arbeitstag erfährt es eine Minderung durch Abnutzung und Veraltern. In jedem verkauften Artikel steckt ein Wertteil aus dem Anlagevermögen. Es ist ein

16) Rieger Einführung S. 215.
17) Rieger a. a. O., S. 215/216.

dauernder Wertestrom von der Ausgabe für die Errichtung und Erneuerung der Anlageteile, über ihre Umwandlung in Teilwerte der Verkaufsgüter bis zum Verkauf, bis zur Einnahme. Von hier beginnt der Kreislauf von neuem und zwar solange wie die Unternehmung in ihrem bisherigen Umfang weiterarbeitet. Hintner nennt diesen Vorgang „mittelbaren Geldwertungsprozeß."

Damit ist schon das Wesentliche über die Bewertung gesagt. Sie hat entsprechend diesem Prozeß des Wiederzugeldewerdens zu erfolgen. Ausgangspunkt ist die Ausgabe in Geld. In der Bilanz erscheinen daher die Anschaffungskosten vermindert um den Betrag des jeweils wieder zu Geld Gewordenen. Diesem Umstand wird durch Einstellung der Abscheibungen Rechnung getragen. Der Erfolg dieser Maßnahme bedeutet eine Verteilung der Kosten der Anlagegüter auf die Nutzungszeit.

Diese Bewertungsgrundlage bedarf jedoch einer weiteren Ausgestaltung in Hinblick auf die Auswirkungen, die sich in Ansehung der Totalrechnung und des Endes der Unternehmung ergeben. Es ist ohne weiteres ersichtlich, daß im Augenblick, in dem die Unternehmung ihre Arbeit einstellt, nicht sämtliche Aufwendungen bereits wieder zu Einnahmen geworden sind. Sie sind es praktisch nie, da sie doch bis zum letzten Augenblick des Anlagevermögens für ihre Existenz bedurfte. Einfach liegen die Verhältnisse bei solchen Anlagevermögensteilen, deren Lebensdauer größer als die der Unternehmueg ist. Das ist der Fall bei Grundstücken und möglicherweise bei Gebäuden, Maschinen u. ä. Hier ergibt sich der Bilanzsatz aus der Differenz von Anschaffungspreis und der Höhe der Abschreibung. Dabei errechnet sich der jährliche Abschreibungssatz:

$$\text{jährl. Abschreibungssatz} = \frac{\text{Anschaff.preis. Enderlös}^{18)}}{\text{Gebrauchsdauer}}$$

Strenge Gültigkeit hat diese Beziehung nur unter der Voraussetzung, daß sich die Geldwerdung in völliger Gleichmäßigkeit während der gesamten Nutzungsdauer vollzieht.

Eine Komplizierung erfährt der Sachverhalt, wenn es sich um verhältnismäßig kurzlebige Anlagegüter handelt. Dann müssen alle innerhalb der Lebensdauer der Unternehmung angeschafften gleichartigen Gegenstände zusammengefaßt, die Summe ihrer Anschaffungspreise festgestellt, der Enderlös davon abgezogen und der ermittelte Betrag so auf die Bilanzperioden verteilt werden, daß jede mit dem ihr zukommenden Aufwand belastet wird. In dieser Rechnung ist zunächst der Zeitpunkt des Endes unbestimmt. Es ist

18) Rieger „Einführung" S. 218.

weiter unbekannt, wie dieses Ende sein wird. Dafür gibt es verschiedene Möglichkeiten: natürliches Auslaufen der Unternehmung, Verkauf im ganzen oder Fusion, endlich gewaltsamer Schluß, Konkurs. Für alle diese Fälle kann eine Totalbilanz aufgestellt werden, aber je nachdem diese oder jene Möglichkeit zur Tatsache wird, beeinflußt sie den Totalgewinn. Erst der endgültig festgestellte Totalgewinn kann dann erweisen, ob die früher errechneten Jahresgewinne richtig waren.

Wendet man den Rieger'schen Bewertungsgrundsatz auf das Umlaufsvermögen an, so bedeutet das, die Güter werden zu ihrem künftigen Verkaufserlös, auf den Bilanztag umgerechnet, in die Bilanz eingestellt. Mit ihnen brauchen wir uns indessen hier nicht weiter zu beschäftigen.

III. Abschnitt: Die theoretische Möglichkeit der Bilanzierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes

Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert rechnet seinem Wesen nach zu den Anlagegütern. Es gilt nun zu untersuchen, ob und wieweit eine Bilanzierung unseres Wertes auf Grund der Rieger'schen Bilanzlehre zu erfolgen hat.

Erinnern wir uns daran, daß bei Rieger Total- und Jahresbilanz Geldrechnungen sind, daß sie beide Einnahme- und Ausgaberechnungen darstellen. Da die Jahresbilanz aber nicht nur mit Geld, sondern auch mit geldfernen Gütern wie Immobilien, Maschinen, Waren usw. zu tun hat, müssen diese als zukünftige Einnahmen (bzw. Ausgaben) betrachtet und auf den Generalnenner Geld gebracht werden. Dabei ist die Art dieser Güter absolut bedeutungslos, ob materielle oder immaterielle, ob mit rechtlichen Eigenschaften ausgestattet oder nicht. Maßgebend für die Unternehmungsrechnung und die Bilanz sind nur Geldgrößen.

Betrachten wir zunächst den derativen Unternehmungsmehrwert. Für seinen Erwerb war eine Ausgabe in Geld erforderlich. In der Eröffnungsbilanz war er demnach in Höhe der für ihn aufgewendeten Kosten zu bilanzieren. In der Schlußbilanz würde er mit der für ihn erzielten Einnahme erscheinen. Dort wäre daher seine Bewertung kein Problem mehr. Sein Wert stünde fest, denn „Geld ist begrifflich jenseits aller Schwankungmöglichkeit."[19] Es hängt nun ganz von der Art, wie die Unternehmung zu Ende kommt, ab, ob überhaupt eine Einnahme erzielt werden kann. Bei Liquidation und Konkurs ist dies niemals der Fall, denn der Unter-

19) Rieger, „Einführung" S. 203.

nehmungsmehrwert ist an eine lebende Unternehmung gebunden. Wird dieser Fall akut, dann muß schon in der Jahresbilanz (= fingierte Totalrechnung) das geldmäßige Schicksal berücksichtigt werden, d. h. der Mehrwert muß spätestens am Tage des Unternehmungsendes gerade null geworden sein. Falsch wäre es die Entwertung zu Lasten des letzten Jahres gehen zu lassen, „denn" sagt Rieger, „die Unternehmung wird durch die Geldrechnung zu einer unteilbaren Einheit in der Zeit zusammengeschweißt, sodaß es ganz unmöglich ist, sie rechnerisch in einzelne Abschnitte zu zerlegen, solange sie lebt. . . ."[20] Die unvermeidlichen Verluste bei der Auflösung müssen daher auf alle Geschäftsjahre verteilt werden.

Es wäre aber auch denkbar, daß der gekaufte Unternehmungsmehrwert schon während des Bestehens der Unternehmung verschwindet. Seine Entwertung ist allerdings nicht die Folge eines organischen Wertverzehrs, wie dies bei anderen Anlagevermögensteilen der Fall ist, die „sukzessive durch Nutzung und Abnutzung, in das Produkt übergehen."[21]

Beim Unternehmungsmehrwert muß man vielmehr daran denken, daß die Wirksamkeit der ihn ausmachenden Elemente starken Wandlungen unterliegt. Hat man etwa bei Uebernahme der Unternehmung für eine gut ausgebaute Organisation ein besonderes Entgelt bezahlt, so wird deren Wert, wenn sie nicht dauernd der weiteren Entwicklung angepaßt wird, im Laufe der Zeit absinken. Dasselbe gilt von dem Wert guter Geschäftsverbindungen, von Fabrikationsgeheimnissen, die durch die Erfindung und Weiterentwicklung überholt wurden u. v. a. Alle die Elemente, auf denen sich der Mehrwert aufbaute, haben die Neigung in ihrer Wirkung nachzulassen. Es darf durchaus als Regel gelten, daß der ursprüngliche, erworbene Unternehmungsmehrwert im Laufe der Jahre mehr und mehr zurück geht. Wird dem Absinken des gegen Entgelt erworbenen Mehrwertes nicht durch die Arbeit und Initiative des neuen Inhabers ein wirksamer Schutz entgegengestellt, so wird nach wenigen Jahren der Mehrwert verschwunden, wenn nicht in sein Gegenteil verwandelt sein.

Die bilanzmäßige Erfassung dieses Falles muß sich so gestalten, daß bis zum Zeitpunkt des Verschwindens des Mehrwertes seine Anschaffungskosten restlos als Aufwand zur Verrechnung kommen. Sollte das übersehen werden, dann würden die Bilanzen der ersten Jahre einen zu hohen, die der späteren Jahre einen ungerechtfertigt niedrigen Gewinn ausweisen. In der Totalbilanz käme dieser Fehler allerdings zum Ausgleich.

20) Rieger „Einführung" S. 220.
21) Hintner a. a. O. S. 236.

Als Sonderfall wäre jetzt noch die Frage zu erwägen, wie sich die Bilanzierung des Unternehmungsmehrwertes zu gestalten hätte, wenn das Ende der Unternehmung durch Fusion oder Verkauf herbeigeführt würde. Die Lösung dieser Frage bietet solange keine Schwierigkeit, als angenommen werden darf, daß es sich bei dem wiederverkauften Mehrwert um jenen handelt, der zu Beginn der Unternehmungstätigkeit erworben wurde.

Nehmen wir das an, dann gilt unter der weiteren Voraussetzung, daß der Verkaufserlös die Anschaffungskosten nicht überschreitet, die bereits erwähnte Gleichung für den Bilanzansatz:

Bilanzwert=Anschaffungskosten – Wertminderung

Hierin ist:

$$\text{Wertminderg.} = \frac{\text{Ansch.kosten} - \text{Enderlös}}{\text{Unternehmungsdauer}} \times Z$$

Z = Anzahl der Jahre seit Eröffnung des Unternehmens.

Im Grenzfall sind Anschaffungskosten und Enderlös gleich hoch, dann hätte die Bilanzierung dauernd in Höhe der Anschaffungskosten zu erfolgen. Sollte es sich herausstellen, daß die Einnahmen aus dem Mehrwertkauf die Anschaffungskosten überschreiten, dann ist offenbar in der Unternehmung selbst Mehrwert gebildet worden. Damit kommen wir bereits in den Fragenkreis der Bilanzierung des selbstgeschaffenen Unternnhmungsmehrwertes. Bevor wir diesem unsere Aufmerksamkeit zuwenden, wollen wir uns kurz mit der Frage befassen: Ist der am Unternehmungsanfang erworbene mit dem am Unternehmungsende verkauften Mehrwert in jedem Fall identisch? Oder aber handelt es sich bei beiden um verschiedene Gebilde. Wir treten für die letztere Auslegung ein. Wir haben schon weiter oben gesagt, daß der derivative Unternehmungsmehrwert im Regelfall dazu neigt auf null abzusinken. Stellen wir nun fest, daß seine Werthöhe nicht auf den Nullpunkt absinkt, dann muß angenommen werden, daß der entgeltlich erworbene Mehrwert von Jahr zu Jahr mehr durch die Tätigkeit des Unternehmers zum selbstgeschaffenen Mehrwert wird und daß es gelungen ist, die Grundlagen des gut rentierenden Geschäfts neu zu erkämpfen. Damit ist aber der frühere nach längst gegenstandslos gewordenen Voraussetzungen gemessene und ziffernmäßig festgelegte Unternehmungsmehrwert tatsächlich nicht mehr vorhanden. An seiner Stelle ist ein auf neuer Grundlage aufgebauter Mehrwert getreten, dessen bilanzielle Behandlung denselben Grundsätzen zu folgen hat wie die des originären Unternehmungsmehrwertes.

Hier zeigt sich nun wieder die Besonderheit der Rieger'schen Bilanzauffassung, die in allen Fällen mit einem einheitlichen Bewer-

tungsgrundsatz auskommt. Für Rieger besteht zwischen deritativem und originärem Mehr- oder Minderwert im Hinblick auf ihre bilanzielle Behandlung keinerlei grundsätzlicher Unterschied. Für alle Bilanzposten gilt Riegers Bewertungsgrundsatz: Bewerten heißt Vorwegnahme des geldlichen Schicksals. Dieses geldliche Schicksal aber ist völlig unabhängig davon, wie der Mehrwert zustande kam, ob er durch Kauf in die Unternehmung eingegangen ist oder mit oder ohne Kosten in der Unternehmung selbst geschaffen wurde. Ausschlaggebend sind hier nur die das Ende der Unternehmung begleitenden Umstände. Findet sich ein Käufer für die Unternehmung, so wird dieser kaum Interesse dafür haben, ob der bisherige Inhaber den Mehrwert seinerseits käuflich erworben hat und was er dafür zahlte oder aber ob er ihn in jahrelanger Aufbauarbeit selbst geschaffen hat. Aehnlich liegen die Verhältnisse, wenn die Unternehmung durch Konkurs ihr Ende findet; auch hier spielt die Art der Entstehung des Mehrwertes keine Rolle. Von Ausschlag ist allein die Tatsache, daß, bedingt durch die Art des Unternehmungsendes, der Mehrwert verschwindet. Die ganze Bewertungsfrage gipfelt in der Forderung, das spätere geldmäßige Schicksal zu erkennen und auf den Bilanztag zu „eskomptieren".

Wir müssen uns stets vor Augen halten, daß wir im Jahresabschluß eine fingierte Totalrechnung zu sehen haben. Im Zeitpunkt der Bilanzaufstellung verfügt die Unternehmung über Werte verschiedenster Art, die in mehr oder weniger gleichmäßigem Flusse der Geldwerdurg entgegenziehen. Das sind auf der einen, der Aktivseite, Wechsel, Debitoren, Waren, Maschinen, Gebäude usw., auf der anderen der Passivseite Schulden. Sie alle müssen in Geld ausmünden. Mit anderen Worten: Auf der einen Seite haben wir noch Einnahmen, auf der anderen Seite noch Ausgaben zu erwarten. Wenden wir diese Erkenntnis auf den originären Unternehmungsmehr- oder -minderwert an, so bedeutet das für den mit besonderen Kosten selbstgeschaffenen Mehrwert:

Er muß bilanziert werden, wenn am Ende der Unternehmungstätigkeit Einnahmen für ihn zu erwarten sind. Der Betrag, der für ihn bezahlt wird, muß auf den Bilanztag umgerechnet, in die Aktivseite der Bilanz eingestellt werden. Die zur Schaffung des Mehrwerts aufgewandten Kosten treten als Bewertungsmaßstab demgegenüber zurück; denn es besteht kein unbedingter, mathematisch feststehender Zusammenhang zwischen Kosten- und Werthöhe dieses Immaterialgutes. Ob die Mehrwerthöhe tatsächlich den hineingesteckten Kosten entspricht, ist sehr die Frage. Es ist durchaus möglich, daß trotz hoher Aufwendungen nur ein geringer Mehrwert

geschaffen wurde, es ist sogar denkbar, daß alle Mühe und Arbeit umsonst, ohne Erfolg geblieben sind. In letzterem Falle müssen die entstandenen Kosten als reine Unkosten in die Gewinn- und Verlustrechnung eingestellt werden, sie bewirken dadurch eine Verringerung des Periodengewinns in ihrer v o l l e n Höhe.

Für den ohne besondere Kosten geschaffenen Unternehmungsmehrwert gilt das oben Gesagte in entsprechender Weise. Ist in einer Unternehmung Mehrwert gebildet worden und von ihm eine Einnahme zu erwarten, so muß er bilanziert werden. Gelingt seine Versilberung nicht, dann darf er nicht als Aktivposten aufgeführt werden.

Auch auf den Unternehmungsminderwert und seine bilanzmässige Behandlung kann der Rieger'sche Grundsatz „Bewerten heißt Vorwegnahme des geldlichen Schicksals" ohne Schwierigkeit Anwendung finden.

Die Bewertung des Unternehmungsmehr- oder- minderwertes hängt in weit höherem Maß als die der übrigen Bilanzposten von der Art des Unternehmungsendes ab. Das erklärt die Schwierigkeiten, die seiner richtigen Behandlung von jeher im Wege gestanden haben.

IV. Abschnitt: Die praktische Durchführbarkeit der Rieger'schen Bilanzforderungen.

So eindeutig und klar die Bewertungs- und Bilanzierungsregeln Riegers sind, so schwer sind sie in der Praxis durchzuführen. Hauck hat Rieger daher vorgeworfen, „seine Lehre versage praktisch vollkommen"[22]). Daß Rieger sich dieses Umstandes wohl bewußt ist, geht aus seinen Ausführungen über die Jahresbilanz[23]) hervor. Seinem Kritiker gegenüber stellt er das noch einmal deutlich heraus und unterstreicht es mit folgenden Worten:[24]) „ . . . meine Bewertungslehre ist vom Anfang zum Versagen bestimmt gewesen, und wenn mir Hauck das gelegentlich als Schwäche ankreidet, so muß ich ihm erwidern, daß meine Lehre von dieser Schwäche geradezu lebt: ich bestreite ja doch die Möglichkeit einer genauen Bewertung."

Was theoretisch richtig ist, haben wir ohne große Mühe erkannt. Jetzt müssen wir versuchen, die aufgestellten Forderungen in der Praxis zu verwirklichen. Die Unvoraussehbarkeit des Lebens wird uns dabei sehr bald Schranken setzen.

22) Hauck a. a. O. S. 50.
23) Rieger „Einführung" S. 203 ff.
24) ders. Besprechung: Hauck, Bilanztheorien in: Z. f. hw. F. Jg. 1935 S. 604.

Um im Sinne der Geld- und Totalrechnung bilanziaren zu können, muß Zeitpunkt und Art des Unternehmungsendes feststehen. Das ist aber in der Regel nicht der Fall. Wir müssen uns darauf beschränken, der theoretisch richtigen Bewertung möglichst nahezukommen. Dabei ist eines vor allem wichtig: Wir müssen alle Grundsätze, die mit der Theorie in Widerspruch stehen, unbedingt ablehnen.

Für den Unternehmungsmehrwert ist mehr als für irgend einen anderen Bilanzposten das Problem des Endes von Bedeutung. Bei Liquidation sinkt sein Wert auf null, bei Verkauf kann er sehr beträchtlich sein. Wie soll nun die Praxis sich in diesem Dilemma benehmen? Soll sie das eine oder andere als wahrscheinlich oder sicher annehmen? Rieger gibt darauf die Antwort:[25]) „Es kann der Unternehmung nicht gestattet werden, mit einer Geldwerdung zu rechnen, wie sie vielleicht im Falle eines Verkaufs oder einer Fusion allenfalls eintreten könnte. Da wäre es durchaus möglich, daß mit einem Schlage ein großer Gewinn eintritt, wenn die Uebernahme auf Grund des Ertragswertes erfolgt. Ein Bilanzieren mit diesem Wert wäre aber nur zu rechtfertigen, wenn der Verkauf oder die Fusion von den maßgebenden Instanzen bereits beschlossen und durch rechtskräftige Verträge gesichert ist." Aus Gründen kaufmännischer Vorsicht und um ein Reichrechnen der Unternehmung zu vermeiden, müssen wir die ungünstigere Annahme zugrundelegen.

Aus dieser Ueberlegung ergibt sich die Forderung der bilanzierten derivativem Unternehmungsmehrwert bis zum Eintritt des Endes der Unternehmung voll abzuschreiben. Damit aber nicht genug. Denn der Zeitpunkt des Endes ist uns ja unbekannt. Die Praxis muß anders zum Ziele kommen, wenn anders sie nicht das Prinzip der Vorsicht außer Acht lassen will. Sie hilft sich, indem sie den Mehrwert so schnell wie möglich abschreibt. Vom Standpunkt der Theorie ist sie durchaus dazu berechtigt, da sie den Termin des Endes der Unternehmung nicht voraussehen kann und da sie ferner mit der Möglichkeit einer plötzlichen Wertminderung rechnen muß. Es ist verständlich, wenn sie nicht auf den Augenblick des Verlustes wartet, sondern schon vorher ihre Maßnahmen trifft. Das kommt durchaus unserer Theorie entgegen, die verlangt, daß wenn ein Verlust zu erwarten ist, dieser Entwicklung in der Bilanz Rechnung zu tragen ist. ⟨Antizipation des geldlichen Schicksals⟩.

Für den originären Mehrwertmuß vom Standpunkt der Theorie immer dann die Bilanzierung erfolgen, wenn eine Einnahme daraus

25) Rieger „Einführung" S. 231.

zu erwarten ist. In der Praxis aber muß wegen der Unsicherheit dieser Aussicht die Bilanzierung abgelehnt werden. Sind für die Schaffung des Mehrwertes besondere Ausgaben gemacht worden, so steht der Bilanzierung dieser Ausgaben nichts im Wege, wenn damit eine Verteilung dieser Kosten auf mehrere Jahre erreicht bzw. eine Ueberlastung des einen Bilanzjahres vermieden werden soll. Der bilanzierte Mehrwert wäre dann durch angemessene Abschreibungen zu tilgen.

Mit den von uns hier vertretenen Bilanzierungsforderungen befinden wir uns in Uebereinstimmung mit den Gepflogenheiten der Praxis und den Anschauungen vieler Betriebswissenschaftler. Wir glauben sagen zu können, daß die Rieger'sche Bilanzlehre auch für das schwierige Probem der Bilanzierung des Unternehmungsmehrwertes nicht versagt und daß sie darüber hinaus in ihrer praktischen Anwendung mit den von der Praxis geübten Verfahren in vollem Einklang steht. Gerade die Erkenntnis der praktischen Unmöglichkeit einer theoretisch richtigen Bewertung macht den Blick frei, um die Grenzen der Forderung nach Bilanzwahrheit zu erkennen und gibt uns in vielen Fällen eine Erklärung für die oft so widerspruchsvoll erscheinenden Bilanzierungsmethoden der Praxis.

V. Abschnitt: Die gesetzlichen Bilanzvorschriften und die Frage der Bilanzfähigkeit des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes.

Von Riegers Bilanzlehre ausgehend, haben wir aus ihr die Bilanzierungsgrundsätze für den Unternehmungsmehrwert abgeleitet und dann ihre Anwendbarkeit in der Bilanzpraxis gezeigt und gesehen, daß sich unsere Regeln im kaufmännischen Leben durchweg angewandt finden. Es bleibt nun noch nachzuweisen, daß unserem Vorgehen keinerlei gesetzliche Vorschriften entgegenstehen. Die Vereinbarkeit der Rieger'schen Bilanzlehre in ihrer Gesamtheit mit Gesetzgebung und Rechtssprechung hat Hintner[26]) nachgewiesen. Für uns kann es sich also nur darum handeln, die für die Aktivierung des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes im besonderen geltenden Bestimmungen kennen zu lernen.

Durch die Vorschrift des § 261, 4. Satz 2, HGB und § 33 c Nr. 4 Gen. Ges. gestattet der Gesetzgeber den Unternehmungsmehrwert, soweit er durch Uebernahme eines Unternehmens erworben wird, gesondert unter die Aktiven aufzunehmen. Dieses Recht steht unbestritten außer den Aktiengesellschaften und Genossenschaften auch allen übrigen Handelsgesellschaften und Einzelkaufleuten

26) Hintner a. a. O. S. 228.

zu.[27]) Unter „Uebernahme eines Unternehmens" fällt nicht nur der Erwerb im Wege des reinen Kaufes, sondern daneben auch durch Einbringen bei einer A. G., G. m. b. H., O. H. G. usw. sowie bei Umgründungen und Fusionen gegen Gewährung entsprechender Beteiligungsrechte. Das deckt sich ganz mit der von uns auf Grund der Rieger'schen Lehre als richtig gefundenen Handhabung.

Während im Handelsrecht der gegen Entgelt erworbene Unternehmungsmehrwert nur aktivierungsfähig ist, stellt er im Steuerrecht einen bilanzpflichtigen Posten dar.[28])

Wir haben vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt eine baldige Amortisation — aus Gründen kaufmännischer Vorsicht — gefordert und haben uns dabei mit den handelsrechtlichen Vorschriften in Uebereinstimmung befunden; das Steuerrecht steht hingegen auf einem ganz entgegengesetzten Standpunkt. Steuerrechtlich liegen die Dinge so, daß Abschreibungen vom Mehrwertskonto solange als unzulässig zu gelten haben, als nicht tatsächlich der Beweis geführt ist, daß eine Minderung des Mehrwertes eingetreten ist. In der Mehrzahl der Fälle macht der Reichsfinanzhof den Beweis aber wieder hinfällig, indem er seine Ansicht vom Wesen des „Geschäftswertes" geltend macht, die im schroffen Widerspruch zu der allgemein vertretenen steht. In seinem Urteil vom 30. 9. 31 hat er sich darüber wie folgt ausgesprochen: Der Geschäftswert ist ein einheitliches Wirtschaftsgut. Ist er einmal aktiviert, so kann dieses Aktivum wie jedes andere in der Bilanz nur dann herabgesetzt werden, wenn es im Werte gesunken ist, und es kommt deshalb auf den Fortfall früherer geschäftlicher Beziehungen nicht an, wenn durch Anknüpfung neuer Beziehungen der Geschäftswert aufrecht erhalten wird."[29]) An anderer Stelle heißt es noch deutlicher: „ . . . mögen auch die einzelnen Umstände, auf denen der jeweilige Geschäftswert beruht, im Laufe der Zeit wechseln, so berührt dies doch den einmal entgeltlich erworbenen Geschäftswert als solchen nicht in der Weise, daß man je nach dem Wechseln der den Geschäftswert beeinflussenden Umstände ein neues Wirtschaftsgut im Sinne eines neuen Geschäftswertes angenommen werden könnte."[29]) Diese Rechtsprechung des RFH ist vielfach angegriffen worden.[29]) Auch wir müssen der

27) Dieser Standpunkt wird vertreten von: Lion, Max. Bilanzsteuerrecht Berlin 1923 S. 44 ff. Fischer, Rudolf. Die Bilanzwerte, was sie sind und was sie nicht sind. Leipzig Bd. I 1919 S. 103. Müller-Erzbach, Rudolf. Deutsches Handelsrecht I. T. Tübingen 1921 S. 125. Pisko. Das Unternehmen als Gegenstand des Rechtsverkehrs Wien 1907 S. 85. Staub's Kommentar zum Handelsgesetzbuch 12. u. 13. Aufl. bearb. v. Koenige, Pinner, Bondi, Berlin und Leipzig § 40 HGB. Anm. 5 S. 274.

28) Sammlung von Entscheidungen und Gutachten des Reichsfinanzhofs. 4, 203 f. 10, 250 f. 13, 106 u. 162 f. 20, 193 f.

29) Der Geschäftswert in der Bilanz. Fränkischer Kurier v. 5. Aug. 1936.

Auffassung von der Einheitlichkeit des Unternehmungsmehrwertes entgegentreten.

Eine andere Frage wäre nun die, ob der für den derivativen Mehrwert gezahlte und bilanzierte Betrag späterhin, wenn durch die Arbeit des Unternehmers eine Wertsteigerung erreicht wird, erhöht werden darf oder nicht. Nach unserer von der betriebswirtschaftlichen Seite gewonnenen Ansicht muß das verneint werden, denn die Werterhöhung stellt selbstgeschaffenen Mehrwert dar, den wir aus Gründen kaufmännischer Vorsicht als nicht aktivierbar bezeichnet haben. Auch hierin befinden wir uns in Uebereinstimmung mit den juristischen Kommentatoren.[30])

Bezüglich des originären Unternehmungsmehrwertes haben wir die Forderung aufgestellt, daß dieser nicht zu aktivieren sei. Denselben Standpunkt vertritt der Gezetzgeber. Im § 261 Abs. 4 HGB ist gesagt: „Für den Geschäfts- oder Firmenwert darf ein Posten unter die Aktiven nicht eingestellt werden." Hierzu bemerkt Hast:[31]) „Diese gesetzliche Vorschrift besagt etwas, was auch bisher als kaufmännische Sitte und einhellige Meinung der Rechtsprechung und der Kommentatoren in Uebung war, und zwar bezog sich diese Uebung nicht nur auf Aktiengesellschaften sondern sie galt für den gesamten Handelsstand.

Auch das Reichsgericht verneint die Aufnahmefähigkeit des originären Unternehmungsmehrwerts in die Erfolgsbilanz, als welche es die Jahresbilanz ansieht. (Vgl. RG. in juristische Wochenschrift 1901 Nr. 12 u. a. a. St., zit. nach Hast, a. a. O. S. 272. Gegen die Aktivierung sprechen sich ferner die meisten juristischen Schriftsteller aus.

Steuerrechtlich kommt eine Aktivierung ebenfalls nicht in Frage, unbeschadet einer evtl. Aktivierungspflicht der Organisations-, Propagandakosten usw. Diesen Grundsatz hat der RFH in seiner Entscheidung vom 17. Okt. 1928 herausgearbeitet.[32])

---

30) Vergl. Neufeld, Hans. Die aktienrechtlichen Vorschriften d. Verordnung v. 19. Sept. 31. Berlin 1932 § 261 Anm. 6 S. 87/88. Rosendorff, Richard, Das neue deutsche Aktienrecht, Berlin 1932, S. 147.

31) Hast, Karl. Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung für Anlagegegenstände. Leipzig 1935 S. 272.

32) RFH in R. St. Bl. 1929 Nr. 103. Vergl. auch: Dahmann, Z. f. hw. F. 24. Jg. S. 501. Mahn, Kurt a. a. O. S. 48, Moos, Felix. Die Steuerbilanz, Berlin 1922 S. 90. Maatz, Richard. Die kaufmännische Bilanz und das steuerrechtliche Einkommen. Berlin 6. Aufl. S. 235 zit. nach Hast.

Zusammenfassung.

Wir sahen, daß die Bilanzierungsforderungen für den Unternehmungsmehr- oder -minderwert je nach der zugrundegelegten Bilanzauffassung, ob Vermögens- oder Erfolgsbilanz, ob Bilanzierung aus dem Zweck oder aus dem Wesen der Bilanz, verschieden lauten. Die Frage der Bilanzfähigkeit und -notwendigkeit kann garnicht einheitlich beantwortet werden, da die Gesichtspunkte, unter denen das Problem betrachtet wird, nicht einheitlich sind. Die Bilanzierungsfrage des Unternehmungsmehr- oder -minderwertes ist daher in erster Linie ein Frage nach der für richtig zu erachtenden Bilanztheorie. Wir haben der Rieger'schen Auffassung wegen ihrer Folgerichtigkeit und der Einheitlichkeit ihrer Bewertungsgrundlagen den Vorzug gegeben. Wir haben gesehen, daß die Folgerungen, die wir aus ihr für die Bilanzierung unseres Wertes gezogen haben, in der Praxis und in der Gesetzgebung und Rechtsprechung fast einmütig Zustimmung finden.

Es bleibt nun noch die zweckmäßigste Art der Bilanzierung zu besprechen übrig. Das Gesetz sagt: Der Unternehmungsmehrwert darf „gesondert" unter die Aktiven aufgenommen werden, soweit es sich um den derivativen Mehrwert handelt. Daraus ergibt sich klar, daß wie Schlegelberger[33]), Staub[34]) u. a. sagen, der aktivierte Betrag als besonderer Posten ausgewiesen werden muß und nicht den einzelnen Aktiven — in der Praxis meist den Anlagegegenständen — zugeschlagen werden darf. Die Kontenbezeichnungen sind sehr verschieden. Bei Hast[35]) finden sich angeführt: Geschäftswertkonto, Geschäftserwerbs- oder auch einfacher Erwerbskonto, Firmenwertkonto oder Kundschaftskonto, auch Amortisationskonto, letzteres so genannt, weil dieses Konto möglichst schnell abgeschrieben werden soll. Keine dieser Bezeichnungen kann den Anspruch erheben, sehr zutreffend gewählt zu sein. Am wenigsten können wir den Ausdruck Amortisationskonto gutheißen. Auch Passow lehnt diese Bezeichnung ab wegen der Verwechselungsmöglichkeiten mit den eigentlichen Amortisationskonten, die Korrektivkonten zu den Aktivkonten sind.

Früher ist man oft von dem Verfahren der gesonderten Ausweisung abgewichen. Dieser Uebelstand wurde sogar von Betriebs-

33) Schlegelberger-Quassowky-Schmölder. Verordnung über Aktienrecht. Berlin 1932 § 261 Anm. 29 S. 210.

34) Nachtrag zur 12. u. 13. Aufl. von Staubs Kommentar zum HGB von A. Pinner Berlin und Leipzig 1932 S. 130.

35) Hast a. a. O. S. 277.

wirtschaftlern wie Leitner[36]) und Gerstner[37]) gutgeheißen. Wir haben uns schon im I. Kapitel dieser Arbeit gegen dieses Verfahren ausgesprochen und befinden uns damit im Einklang mit den Ansichten der weitaus meisten Betriebswirte.

Maßgebend für die Ablehnung dieses Mißbrauchs sind für uns zwei Gründe: 1. Die Zuweisung bedeutet einen groben und leicht vermeidbaren Verstoß gegen die Wahrheit der Bilanz. 2. Was noch bedeutsamer ist: Die Aufteilung des Mehrwertes auf die Anlagen macht eine ordnungsgemäße Abschreibung unmöglich.

Für den originären Unternehmungsmehrwert haben wir die Bilanzierung abgelehnt. Nun können aber immerhin Fälle eintreten, in denen eine Bilanzierung aus Zweckmäßigkeitsgründen zu befürworten ist. Die hiefür bestimmenden Gründe entspringen allerdings nicht dem Wesen der Unternehmung und deren Rechenführung, sondern werden von außerhalb liegenden Gesichtspunkten diktiert. Wir denken hierbei an Erbschaftsauseinandersetzungen, an das Ausscheiden von Teilhabern bei Personalgesellschaften u. ä. In vielen Fällen wird die letzte Bilanz als Diskussionsgrundlage heranzuziehen sein. Hat der Mehrwert darin keine Berücksichtigung gefunden, so wird es sehr schwer fallen zu entscheiden, ob und in welcher Höhe dem Ausscheidenden oder Erbberechtigten ein Anteil daran zusteht. Hat man den Unternehmungsmehrwert (für den Minderwert gilt grundsätzlich das gleiche), dagegen jedes Jahr festgestellt und bilanziert, so konnte jeder Interessierte seine Meinung über ihn rechtzeitig kundtun.

Eine große Anzahl von Bilanzschriftstellern hat daher seine Aktivierung empfohlen, zur Vermeidung von Rückwirkungen auf die Erfolgsrechnung, die durch seine schwankende Werthöhe empfindlich gestört würde, sollen zur Neutralisation Gegenkonten in derselben Höhe eingestellt werden. Eine bessere Lösung schlägt Rechtmann[38]) vor, wenn er die Einstellung des Unternehmungsmehrwertes in eine Vorspalte der Bilanz vorsieht, wo er weder auf das Gewinnergebnis noch auf die Gesamtziffer der Bilanz irgendwelchen Einfluß hat.

Von einiger praktischer Bedeutung war in der Nachkriegszeit der Unternehmungsminderwert. Auch hier hat man die gesonderte Ausweisung als Passivposten vorgezogen gegenüber der früher üblichen Generalabschreibung, die den Außenstehenden leicht als Reservenbildung erscheinen konnte. Rechtsliteratur und Rechtsprechung haben diese betriebswirtschaftlich allein vertretbare Uebung ebenfalls anerkannt.

36) Leitner, Friedr. Bilanztechnik und Bilanzkritik Berlin 1932 S. 408.
37) Gerstner, Paul. Bilanzanalyse Berlin 1933 S. 120 f.
38) Rechtmann a. a. O. S. 169.

Literaturverzeichnis

Bücher und Abhandlungen.

Auler, Wilhelm. Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert in der Bilanz. Z. f. B. Jg. 1927 S. 653 ff.

ders. Der Unternehmungsmehr- oder -minderwert in der Bilanz. Eine Erwiderung an meine Kritiker. Z. f. B. Jg. 1932 S. 364 ff.

Axer, Ernst. Der Verkaufswert industrieller Unternehmungen unter besonderer Berücksichtigung des ideellen Firmenwertes‹Good-will› Vortrag Berlin Siemens 1932.

Ball, K. Einführung in das Steuerrecht. Mannheim 1925.

Berliner, Manfred. Vergütung für den Wert des Geschäftes bei dessen Uebergang in andere Hände. Hannover 1912.

ders. Buchhaltung und Bilanzlehre. Hannover 1911 Bd. I.

Bliss, J. H. Intangible Fixed Investments. New York 1923.

Brauns, Carl. Das Problem der bilanzmäßigen Behandlung des Geschäftsmehr- oder -minderwertes. Diss. Gießen 1928.

Chenaud-Repond, Julius. Die kaufmännische Bilanz und der Bücherabschluß. Berlin 1921.

Commons J. R. Legal Foundation of Capitalism.

ders. Industrial Goodwill. New York 1919.

Conyngton, H. R. Financing and Enterprise. New York 1923.

Couchmann, J. R. Balance Sheet, its Preparation, Content and interpretation. Journal of Accounting. Inc. New York 1924.

le Coutre, Walter. Grundzüge der Bilanzkunde. Bd. I u. II. Leipzig 1922 und 1924.

ders. Die statische Bilanzauffassung der Praxis ‹Kapitalbilanz nicht Vermögensbilanz› Z. f. B. Jg. 1927 S. 72 ff.

le Coutre, W. u. Altenloh, R. Steuerbilanz und Goldbilanz. Leipzig 1924.

Dahmann, Johann. Die Bilanzierung immaterieller Werte und besonderer Berücksichtigung der steuerlichen Bilanzierung. Köln 1929.

Dicksee, L.R. and Tillvard, F. Goodwill and its Treatment in Accounts, London 1923.

Diehl, Karl. Die rechtlichen Grundlagen des Kapitalismus, in: Kieler Vorträge, herausg. von B. Harms. Jena 1928.

Domke, Martin. Die Veräußerung von Handelsgeschäften, in: Arbeiten zum Handels-, Gewerbe- und Landwirtschaftsrecht. Herausg. von E. Heymann, Berlin 1922.

Findeisen, Franz. Die Reserven der Unternehmung, Berlin 1922.
ders. Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor des Betriebs. Berlin 1924.
Fischer, Rudolf. Die Bilanzwerte; was sie sind und was sie nicht sind. Leipzig Bd. I. 1919. Bd. II. 1908.
ders. Ueber die Grundlagen der Bilanzwerte. Leipzig 1909.
Friedländer, Kurt Th. Reklameausgaben in der Bilanz und als Kreditunterlage, in: Organisation Jg. 1921.
Fritz. Kapitalisierung des Geschäftsertrags in Z. f. hw. F. 7 Jg. S. 39 ff.
Geldmacher, Erwin. Wirtschaftsunruhe und Bilanz, Berlin 1923.
Gerstner, Paul. Bilanzanalyse. Berlin 1933.
Greendlinger, L. Financial und Business Statements. New York 1922
Greve, Hermann. Die Behandlung der immateriellen Werte in der steuerlichen Erfolgsbilanz, Diss. Köln 1934.
Großmann, Hermann. Rektoratsrede vom 23. V. 28.
ders. Neue Forschungsergebnisse zur Handhabung des Goodwill. Z. f. B. 1933 S. 463 ff.
ders. Imponderabilien insbes. der Verlagswert in steuerlicher Hinsicht, in: D. St. Ztg. 1925 S. 550.
Hast, Karl. Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung für Anlagegegenstände. Leipzig 1935.
Hatfield, H.R. Accounting, its Principles and Problems. New York 1927.
Hauck, Wilh. Chr. Bilanztheorien, in: Wirtschaftswissenschaft, Wirtschaftspraxis, hersgg. v. F. Schmidt Bd. I. Bühl-Baden 1933.
Herrmann F. B. W. Staatswirtschaftliche Untersuchungen. München 1832.
Herrli, Hans. Die Façonwerte in der Bilanz. Diss. Bern 1932.
Hintner, Otto. Die Rieger'sche Bilanzlehre. Z. f. d. ges. Handels- und Konkursrecht. Jg. 1930 S. 229 ff.
ders. Vorlesung über allgemeine Betriebswirtschaftslehre. S.S.1935.
Hossfelder, Georg. Versuch einer Allgemeinen Bilanztheorie. Diss. München 1933.
Isay, R. Das Recht am Unternehmen. Berlin 1910.
Isaac, A. Bilanzen, Berlin 1930.
ders. Anschaffungswert- und Tageswertbilanz Z. f. B. Jg. 1924.
Jores, Arthur. Die Rieger'sche Bilanzauffassung, in: Archiv für Revisions- und Treuhandwesen. Jg. 1928 Heft 12.
Karger. Die Besteuerung ideeller Werte, insbes. des Geschäftswerts. Deutsche Steuerzeitung Jg. 1926 Nr. 10 S. 873.
Kovero, Ilmari. Die Bewertung der Vermögensgegenstände, Berlin 1912.

Laube, H. D. Goodwill in Professional Partnership. Cornell Law Quaterly. Bd. 12 Nr. 3.
Leake, P. D. Commercial Goodwill. New York und London 1923.
Lehmann, M. R. Die industrielle Kalkulation. Berlin 1925.
ders. Der formelle und materielle Inhalt der Bilanz. Z.f.Hw.u.Hp. Jg. 1928.
Lehmann-Hoeniger. Lehrbuch des Handelsrechts. Berlin 1921.
Leitner, Friedrich. Wirtschaftslehre der Unternehmung. Berlin 1926.
ders. Bilanztechnik und Bilanzkritik. Berlin 1932.
Lion, Max. Bilanzsteuerrecht. Berlin 1923.
ders. Vermögenssteuer auf den Geschäftswert, in: Vierteljahresschrift f. Steuer- und Finanzrecht. Jg. 1927.
Lough, W. H. Business Finance. New York 1922.
Maatz, Richard. Die kaufmännische Bilanz und das steuerrechtliche Einkommen. Berlin 1907.
Mahlberg, Walter. Der Tageswert in der Bilanz. Leipzig 1925.
ders. Bilanztechnik und Bewertung bei schwankender Währung. Leipzig 1922.
Mahn, Kurt. Die Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Firmenwerte nach Handels- und Steuerrecht. Berlin 1928.
Mellerowicz, Konrad. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Wertungslehre. Berlin 1926.
Menger, Carl. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1872.
Mildebrath, Georg. Die theoretischen Grundlagen und die praktische Handhabung des Goodwill in den angelsächsischen Ländern. Diss. Gießen 1931.
Mohr, Heinz. Bilanz und immaterielle Werte. Diss. Frankfurt 1927.
Montgomery, R. H. Auditing Theory and Practice. New York 1925.
Moos, Felix. Die Steuerbilanz. Berlin 1922.
Moral, Felix. Die Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen, Berlin 1923.
Moral, Felix. Die Abschätzung des stillen Geschäfts- oder Firmenwertes industrieller Unternehmungen, in: Technik und Wirtschaft. 25. Jg. 1932. Heft 8 u. 9.
Müller, Gustav. Die kaufmännische Erfolgsrechnung. Berlin 1925.
Müller-Erzbach. Deutsches Handelsrecht. I. Teil Tübingen 1931.
Neufeld, Hans. Die aktienrechtlichen Vorschriften der Verordnung vom 19. Sept. 1931. Berlin 1932.
Nicklisch, Heinrich. Wirtschaftliche Betriebslehre. Stuttgart 1922.
Osbahr, Wilhelm. Die Bilanz vom Standpunkt der Unternehmung. Berlin 1921.
Passow, Richard. Die Bilanzen der privaten und öffentlichen Unternehmungen. Berlin 1921.

Petersdorff, Johannes. Der „ideelle Wert" oder „Goodwill" in der privaten Unternehmung. Diss. Frankfurt a. M. 1922.
Philippovich, E. v. Grundriß der politischen Oekonomie. Tübingen 1923.
Pisko, Oskar. Das Unternehmen als Gegenstand des Rechtsverkehrs. Wien 1907.
Rechtmann, Eduard. Die Behandlung des Geschäftswertes der Unternehmung in der Bilanz. Z. f. hw. F. Jg. 1926.
Rehm, Herrmann. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften. München 1903.
Reisch-Kreibig. Bilanz und Steuer. Wien 1914.
Rieger, Wilhelm. Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928.
ders. Das Wertproblem in der Abschreibung, in: Magazin der Wirtschaft. 5. Jg. S. 40 ff.
ders. Grundsätzliches zur Frage der Abschreibungen, in: Deutsche Bergwerkszeitung 22. u. 25. XII. 1929.
ders. Besprechung: Hauck, W. Ch. Bilanztheorien in: Z. f. hw. F. Jg. 1935 S. 600 ff.
ders. Besprechung: Die organische Tageswertbilanz, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 64 Jg. 1930 S.136 ff.
Rosendorff, Richard. Das neue deutsche Aktienrecht. Berlin 1932.
Schäffle. Die nationalökonomische Theorie der ausschließenden Absatzverhältnisse. Tübingen 1867.
Schär J. F. Buchhaltung und Bilanz. Berlin 1921.
Schiff, Emil. Die Wertminderung an Betriebsanlagen in wirtschaftlicher, rechtlicher und rechnerischer Beziehung. Berlin 1909.
Schlegelberger-Quassowski-Schmölder Verordnung über Aktienrecht. Berlin 1932.
Schmalenbach Eugen. Finanzierungen, Leipzig 1928.
ders. Dynamische Bilanz. Leipzig 1933.
ders. Kontenrahmen. Leipzig 1929.
Schmidt, Fritz. Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft. Leipzig 1922.
ders. Unternehmungswert und Kapitalbemessung in der Goldmarkbilanz, in: Z. f. B. Jg. 1924 S. 209 ff.
ders. Die Bilanz ‹organisch› in: Hw. d. Betriebswirtschaft S. 1346.
ders. Bilanzwert, Bilanzgewinn u. Bilanzumwertung. Berlin 1924.
Schmoller, G. Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1919 I. Teil.
Schnutenhaus, R. Begriff, Wesen und Berechnung des amerikanischen Goodwillkontos, in: Betriebswirtschaftl. Rundschau, IV. Jg. 1927.

Schönwandt, Detlev. Bilanzunwahrheit, Berlin 1910.
Schreier, Johs. Der Geschäftswert. Hamburg 1928.
Schubert A. A. Der gemeine Wert, Berlin 1925.
ders. Die Errechnung des Geschäftswertes, in: Z. f. Hw. u. Hp. Jg. 1926 S. 182 ff.
Schweitzer, Robert. Der Begriff des Geschäftswertes, in: Z. f. Hw. u. Hp. Jg. 1929.
Sewering, Karl. Die Einheitsbilanz. Leipzig 1925.
Simon, Veit. Die Bilanzen der Aktiengesellschaften und der Kommanditgesellschaften auf Aktien. Berlin 1898.
Simpson, Kemper. Goodwill, in: Enclyclopaedia of the Social Sciences, New York 1931, Bd. IV. S. 699.
Sombart, Werner. Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert. Berlin 1909.
Sommerfeld, Heinrich Eudynamische Bilanzlehre. Stuttgart 1925.
ders. Eudynamische Bilanz, in: Hw. d. Betriebswirtschaft. Bd. I. S. 1340.
Staub. Kommentar zum Handelsgesetzbuch. 12. u. 13. Aufl. Bearb. v. Koenige, Pinner, Bondi. Berlin u. Leipzig.
Nachtr. zur 12. u. 13. Auflage von A. Pinner Berlin und Leipzig 1932.
Stern, Robert. Buchhaltungslexikon. Leipzig 1927.
Schweitzer, Robert. Die Berechnung des Geschäftswertes, in: Z. f. Hw. u. Hp. Jg. 1930 S. 234, 267 ff.
Vinnassa, W. Die Kundschaft. Diss. Bern 1925.
V. Wieser, Wolfgang. Der finanzielle Aufbau der englischen Industrie. Jena 1919.
Walb, Ernst. Die Erfolgsrechnung privater und öffentlicher Betriebe. Berlin und Wien 1926.
ders. Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre, in: Rothschilds Taschenbuch f. Kaufleute. Leipzig 1932.
ders. Besprechung: Die Einführung in die Privatwirtschaftslehre von W. Rieger, in Z. f. hw. F. 1928, Heft 11.
Winnewisser, Karl L. Der Grundsatz der Gesamtbewertung in regulären Vermögenssteuerbilanzen. ‹Zur Frage der Besteuerung der immateriellen Werte – Goodwill –› Diss. Mannheim 1932.
Yang, J. M. Goodwill and other Intangibles. New York 1927.
Zimmermann, Heinrich. Die Jahresbilanz der Aktiengesellschaft nach deutschem und schweizerischem Recht. Zürich 1912.

Handbücher und Zeitschriften.

Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis
(Seit Jg. 1932: Die Betriebswirtschaft).
Organisation, Buchhaltung, Betrieb.
Betriebswirtschaftliche Rundschau.
Technik und Wirtschaft.
Magazin der Wirtschaft.
Archiv für Revisions- und Treuhandwesen.
Handwörterbuch der Betriebswirtschaft.
Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik.
Encyclopaedia of the Social Sciences.
Steuer und Wirtschaft.
Reichssteuerblatt.
Deutsche Steuerzeitung
Vierteljahresschrift für Steuer- und Finanzrecht.
Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Konkursrecht.
Juristische Wochenschrift.
Deutsche Bergwerkszeitung.
Fränkischer Kurier, Nürnberg.

Lebenslauf.

Am 21. August 1908 wurde ich, Konrad Schwärzel, als Sohn des Ingenieurs Ludwig Schwärzel zu Frankfurt a. M.-Sindlingen geboren. Nach dreijähriger Volksschulzeit besuchte ich die Oberrealschule zu Frankfurt a. M.-Höchst und bestand Ostern 1927 die Reifeprüfung. Danach ging ich zum Studium der Ingenieurwissenschaften an die Technische Hochschule Darmstadt, die ich im Juni 1933 nach abgelegter Diplom-Hauptprüfung verließ, um als Konstrukteur tätig zu sein. Mein volks- und betriebswirtschaftliches Studium begann ich im W.S. 1934/35 an der Universität Erlangen. Nach einer längeren Unterbrechung, während der ich wieder meinem Ingenieurberuf nachging, beschloß ich mein Universitätsstudium mit der Promotionsprüfung.